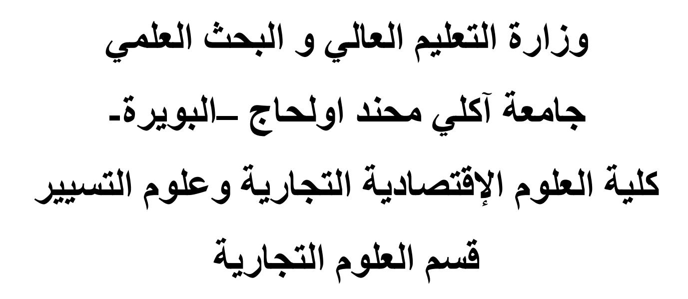

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة آكلي محند اولحاج –البويرة-

كلية العلوم الإقتصادية التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:

صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية
دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة 37

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية المؤسسة

من إعداد الطلبة:

1. شيلالي حكيم
2. منان منور

تحت إشراف الأستاذ:

مداني لخضر

أعضاء لجنة المناقشة:

حميدي عبد الرزاق....... رئيسا.

مداني لخضر.............مقرر.

بن ناصر محمد ....مناقشا.

السنة الجامعية : 2014/ 2015

🕮 شكر وتقدير 🕮

أشكر الله عز وجل على توفيقينا في إنجاز هذا العمل

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ مداني لخضر عن قبول الإشراف على هذا البحث وتوجيهاته وإرشاداته ونصائحه.

كما أتقدم بجزيل الشكر إلى موظفين بنك الجزائر الخارجيونائب مدير البنك طعام محمد طارق

وأشكر لجنة المناقشة على تكرمهم وقبولهم مناقشة بحثينا هذا وإثرائه

كما أشكر كل من ساعدنا من بعيد ومن قريب لإنجاز هذا العمل.

وشكرا

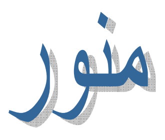
الإهداء

أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهدا إلى تربيتي و تعليمي و توجيهي والوقوف إلى جانبيبكل ما أوتي أبي الحنون الغالي الطيب الودود جزاه الله خيرا

إلى الشمعة التي أنارت دربي وفتحت لي أبواب العلم والمعرفة إلى أعز إنسان في الوجود وقدوتي في الحياة اللذان ضحيا من أجلي، إلى الصدر الحنون والقلب الرفيق إلى أعز ما أملك في الدنيا الحبيبة الطاهرة الوفية، والملاك الصافي، أمي ثم أمي ثم أمي.

إلى كل الأهل والأقارب

وإلى أختي الوحيدة،وإلى كل الأحباب والأصحاب الذين رافقوني في مشواري الدراسي إلى كل الذين عرفتهم وأحبتهم.



الإهداء

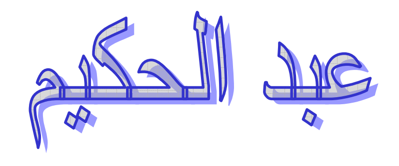
أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهدا إلى تربيتي و تعليمي و توجيهي والوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي أبي الحنون الغالي الطيب الودود جزاه الله خيرا.

إلى الشمعة التي أنارت دربي و فتحت لي أبواب العلم و المعرفة إلى أعز إنسان في الوجود و قدوتي في الحياة اللذان ضحيا من أجلي ، إلى الصدر الحنون و القلب الرفيق إلى أعز ما أملك في الدنيا الحبيبة الطاهرة الوفية ، و الملاك الصافي ، أمي ثم أمي ثم أمي .

إلى إخوتي وأخواتي.

إلى كل الأهل والأقارب.

وإلىكل الأحباب والأصحاب الذين رافقوني في مشواري الدراسي وإلى كل الذين عرفتهم وأحببتهم.



فهرس المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الاشكال

إن الدول لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع أن تنتج كل حاجياتها لوحدها، ولذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها نحو العالم الخارجي وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى.

ولذلك تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في التنمية الاقتصادية باعتبارها القطاع الحساس الذي يمكن من جلب سلع وخدمات مختلفة والعملة الصعبة خاصة.

كما أنها تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته بالنسبة لدول العالم وهذا بمدى تطور صادراته ووارداته.

تسعى الدول النامية إلى تنويع إنتاجها وتحسينه حتى يوجه إلى التصدير والدخول به إلى الأسواق العالمية، ولكنها تعاني غالبا من مشكلة كون حجم وارداتها أكبر مما تقوم بتصديره، وهذا يتطلب تمويلا مستمرا للواردات وبالتالي وجوب توفر الأموال الكافية والعملة الصعبة لذلك.

وصارت الجزائر في ظل هذا الانفتاح العالمي على غرار باقي الدول النامية، مجبرة على فتح أسواقها أمام المؤسسات العالمية والاستثمارات الأجنبية، فأقامت الشركات مع الدول المجاورة (كالشراكة الأورومتوسطية) وشجعت دخول رؤوس الأموال الخارجية لإنشاء المشاريع الإنمائية، في محاولة منها لدفع عجلة التنمية الاقتصادية وتحقيق الرفاهية الاجتماعية، غير أنها وجدت نفسها قد تحولت إلى مجرد سوق لعرض مختلف المنتجات الأجنبية، فكان من الضروري إعادة النظر في سياستها المطبقة ومناهجها المتبعة خاصة تلك المتعلقة بالجهاز المصرفي باعتباره أهم ممول للتجارة الخارجية.

تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في التجارة الخارجية، إما من خلال توفير التمويل اللازم للمصدر (لإنتاج السلعة المصدرة) والمستورد (للقيام بعملية الاستيراد) أو عن طريق تسهيل التسوية المالية الناشئة عن الصفقات الدولية بتحصيل حقوق المصدر المستحقة على المستورد.

رغم أن كل عملية تجارية تستوجب عملية نقدية، غير أن تعدد اللغات والعملات وتباين القوانين الاقتصادية واختلاف الأنظمة السياسية، يؤدي في أحيان كثيرة إلى حدوث المشاكل ونشوب النزاعات بسبب إخلال أحد الأطراف بواجباته نحو الطرف الآخر، الشيء الذي يجعل المتعاملين الاقتصاديين يتخوفون من المخاطرة في الأسواق الخارجية.

فكان لابد من الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية بإعطاء الضمانات الكافية لخلق الثقة بين المتعاملين الجزائريين والأجانب، من خلال إشراف البنك على المبادلات الدولية وقيامه بكل المعاملات المالية، وفق قواعد وقوانين وضعتها غرفة التجارة الدولية من أجل تغطية المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين الاقتصاديين، لذلك وضعت مجموعة طرق ووسائل تحديد وبدقة حقوق وواجبات كل طرف تجنب لحدوث الاختلافات والنزاعات، لعل أهمها وأكثرها استعمالا في التجارة الخارجية الاعتماد المستندي.

إشكالية البحث:

تقوم البنوك بتمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات أهمها الاعتماد المستندي فإلى أي مدى يمكن استعمال هذه التقنية للتحكم في المبادلات الخارجية؟

وللإجابة عن هذا التساؤل من الضروري تحديد إطار لهذا البحث من خلال طرح مجموعة من الأسئلة:

1- ماذا يقصد بالتجارة الخارجية؟ وما هي وسائل وطرق الدفع المستعملة فيها؟
2- لماذا تعتبر البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية؟
3- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي التقنية الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية؟

فرضيات البحث:

للإجابة عن التساؤل المطروح في الإشكالية، نضع جملة الفرضيات التالية:

1- التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.
2- تعتبر البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد.
3- الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها الأعراف والقواعد الدولية الموحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجي.

أهمية البحث :

1- مساعدة عملاء البنوك على إدراك مفاهيم وسائل الدفع والتمويل الدولية وخطط سيرها في المجال الدولي.
2- محاولة الإجابة عن تساؤلات العديد من أصناف العملاء خاصة المستهلكين لهذه الآليات واللذين يطمحون إلى اختيار إحدى الآلية المناسبة بمعزل عن الضغط الممارس من قبل البنوك وتمكنهم من الفهم الصحيح لجملة التنظيمات القانونية البنكية.
3- معرفة شروط الدفع الدولية ومستندات التجارة الخارجية الخاصة لكل عملية دفع أو تمويل.

أهداف البحث:

يوجد هدف رئيسي لهذا البحث هو إبراز أهمية الاعتماد المستندي كآلية تسوية عمليات التجارة الخارجية وأهم التسهيلات التي يوفرها للمتعاملين الاقتصاديين (مستوردين ومصدرين).

أسباب اختيار الموضوع:

- بما أن اقتصاد الجزائر يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنية بصفة أدق لكل من يهمه الموضوع من مستوردين ومصدرين، موظفي البنوك وشركات التأمين.
- الرغبة في الحصول على معارف جديدة.

منهج البحث:

لتحقيق هدف البحث والإجابة عن الإشكالية المطروحة، اخترنا إتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا الجانب النظري للتجارة الخارجية كما استخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وكذا في دراسة الحالة.

هيكل البحث:

استدعت الضرورة تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول يبدأ كل منهما بتمهيد وينتهي بملخص، إضافة إلى تقديم عدد من الملاحق في آخر المذكرة.

حيث نتطرق في الفصل الأول إلى التجارة الخارجية وكيفية تمويلها حيث تناولنا في المبحث الأول أساسيات حول التجارة الخارجية وفي المبحث الثاني عمليات التجارة الخارجية أما في المبحث الثالث عملية تمويل التجارة الخارجية. بينما نقوم في الفصل الثاني بدراسة إجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية حيث تناولنا في المبحث الأول التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية وفي المبحث الثاني التمويل متوسط وطويل الأجل أما في المبحث الثالث معاملات التسوية في التجارة الخارجية. أما الفصل الثالث والمخصص للجانب التطبيقي تطرقنا إلى تمويل عمليات التجارة الخارجية من طرف البنك الجزائري الخارجي دراسة حالة الاعتماد المستندي بوكالة البويرة حيث تم التطرق في المبحث الأول إلى عموميات حول البنك الجزائري الخارجي وفي المبحث الثاني تقديم وكالة البنك الخارجي الجزائري البويرة أما في المبحث الثالث دراسة حالة الاستيراد بالاعتماد المستندي عن طريق البنك الخارجي الجزائري. ليخلص عملنا بخاتمة جامعة تنطوي على نتائج وآفاق.

الفصل الأول:

التجارة الخارجية وكيفية تمويلها

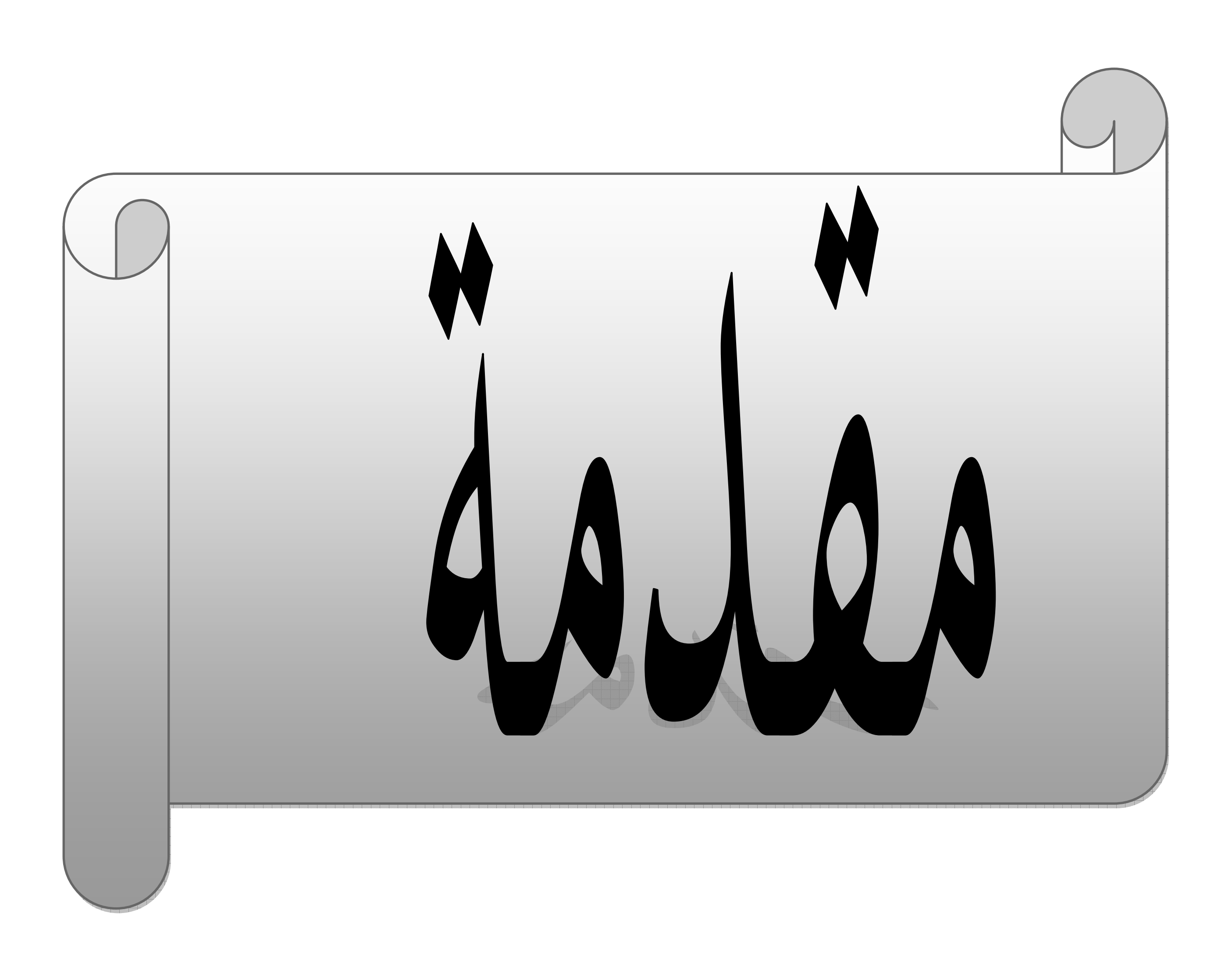
الفصل الثاني:

إجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية

الفصل الثالث:

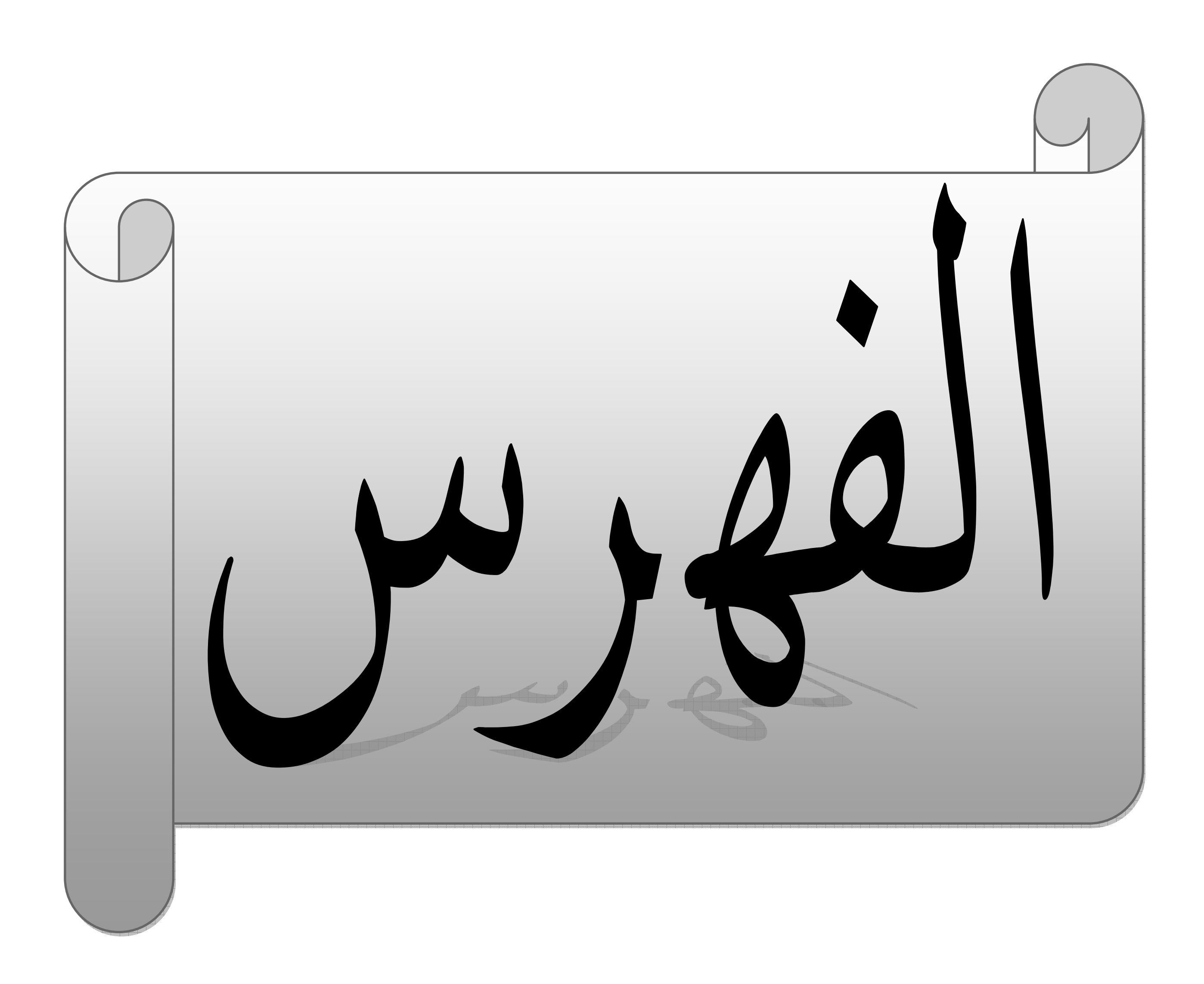
تمويل عمليات التجارة الخارجية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري BEA

– وكالة البويرة (37)–


مقدمة


الملاحق

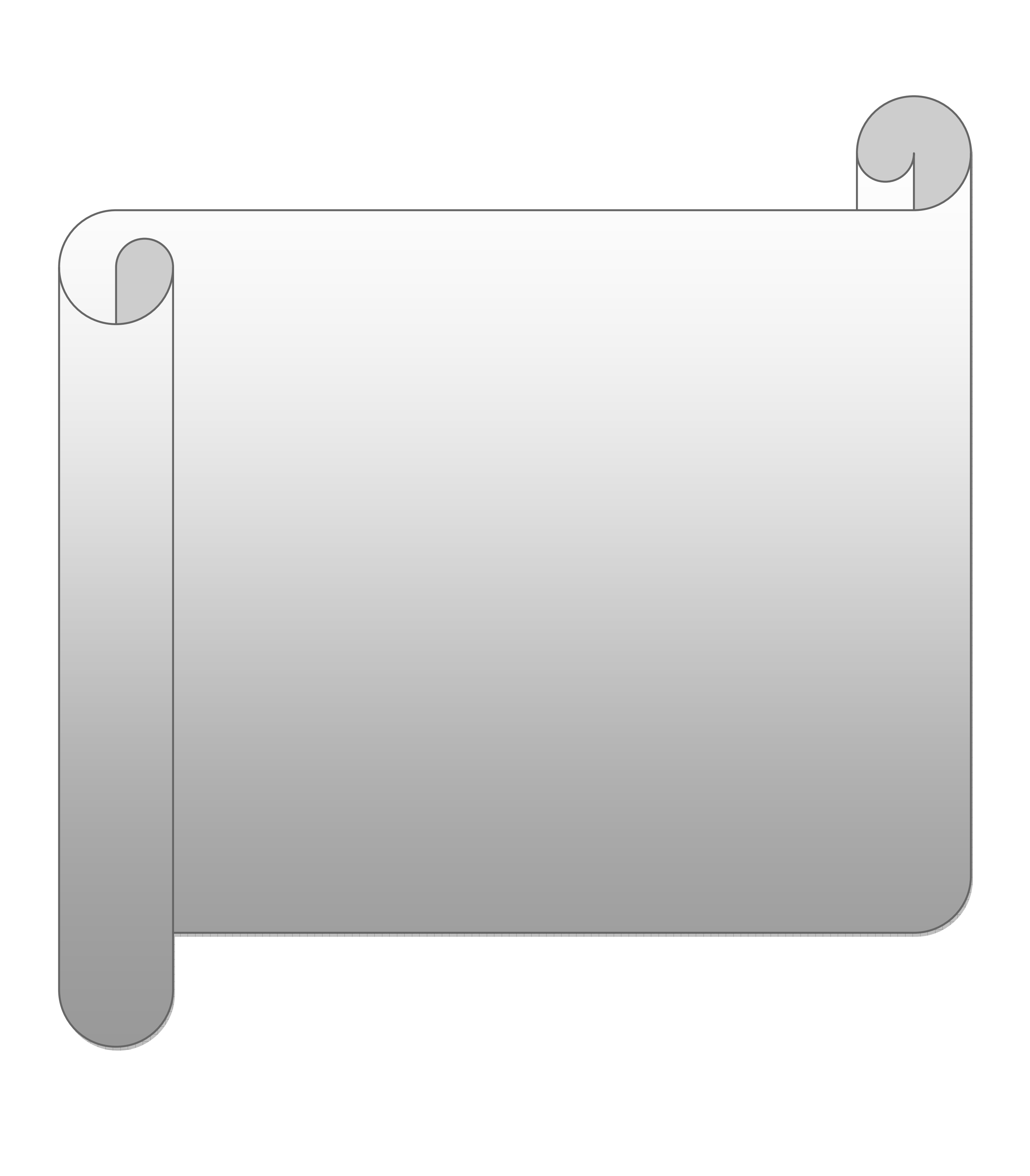

خاتمة


الفهرس


الفهرس


قائمة المراجع
قائمة المراجع

قائمة الجداول والأشكال



تمهيد

تقوم التجارة الخارجية بين الدول عند توفر فائض في الإنتاج لدى دولة ونقصه في دولة أخرى،فيتم مبادلة هذا الفائض بالحاجيات المطلوبة داخل كل دولة.

إن أهمية التجارة الخارجية لا تكمن فقط في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة ولكن أيضا في إمكانية الوصول إلى التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي بتوسيع قائمة الخيارات في مجالات الاستثمار والاستهلاك.

أدى ازدهار ونمو المبادلات التجارية إلى ضرورة إدخال مجموعة من التقنيات والوسائل التي من شأنها تسهيل المعاملات التجارية بين مختلف المتعاملين عبر دول العالم، من خلال وضع قواعد وقوانين تحفظ حقوق كل الأطراف.

وسنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى أهم النظريات التي اهتمت بالتجارة الخارجية، وكذا عمليات تمويلها كما يلي:

المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: عملية تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول : أساسيات حول التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد مكن الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهم كانت درجت التفاوت الاقتصادي بين الدول.

سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها ونظريات التجارة الخارجية وأخيرا التطرق إلى العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

أولا : مفهوم التجارة الخارجية: هناك عدة تعار يف للتجارة الخارجية

1- التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العا لم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة.[1]

2- تعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع و الخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العا لم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول مختلفة.[2]

3- المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.[3]

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية :

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصاد) من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

بالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير

1- نداء محمد الصوص، **التجارة الخارجية**، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص9.

2- محمد أحمد السريتي، **التجارة الخارجية** ،كلية التجارة، الإسكندرية، 2009، ص8.

3- رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، **التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2000، ص12.

ومستويات الدخول فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري.

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه، والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج.

والتاريخ الاقتصادي لبريطانيا وألمانيا واليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي بها صاحبة زيادة في حجم التجارة لهذه الدول.

أما أثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى، وذلك أن الدول النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية، ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا، فيقل بالتالي مستوى الاستهلاك ومستوى الصحة العامة والتعليم، وتنخفض الإنتاجية وتقل الاستثمارات فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل، و هكذا تدور دائرة الفقر من جديد، وإذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها فلن يتغير و ضع التخلف ولن تحدث تنمية حقيقية.

ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.[1]

المطلب الثاني : نظريات التجارة الخارجية

أولا: النظريات الكلاسيكية

1- **نظرية الميزة المطلقة:** بدأت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية بنظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث وهي النظرية التي تعتمد على وجود فروق واضحة بين دولة وأخرى في إنتاج السلع والخدمات لذلك فإن التجارة بين الدول ستكون مفيدة لجميع الأطراف لأنها ستعمل على نقل فائض إنتاج الأرض والعمل في الدولة الأولى ذات الفائض إلى الدولة الثانية ذات العجز وتأتي بدلا منه سلعا ومنتجات أخرى تنتج في الدولة الثانية ولا تنتج في الدولة الأولى.[2]

1- رشاد العصار وآخرون ، مرجع سبق ذكره،ص ص13 14.

2- موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، **التجارة الخارجية**، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001،ص29.

فوظيفة التجارة الدولية في المعنى الذي تهدف إليه نظرية آدم سميث هي التغلب على ضيق السوق المحلي وإيجاد المجال الحيوي لتصريف الإنتاج عن حاجة الاستهلاك المحلي.

إن التجارة في رأي المدرسة الكلاسيكية يجب أن تكون مرة كل قيد حتى تتخصص كل دولة فيما وهبته لها الطبيعة من مزايا ومن ثم تستفيد كل دولة من التجارة الدولية، أن تقسيم العمل عند آدم سميث هو البؤرة التي ترتكز عندها نظريته في التجارة الخارجية والداخلية معا وهو الذي يحكم قدرة الدولة الإنتاجية ويوجهها الوجهة الاقتصادية الصحيحة.

1-1- تقسيم العمل مفيد بين الأفراد وكذلك بين الدول

لقد انتقد آدم سميث كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة وما بين مختلف الدول، وذهب إلى أنه مثلما أن محاولة الأفراد والعائلات إتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي وإنتاج كل شيء يحتاجونه من شأنها الحكم عليهم بمستويات من المعيشة غاية في الانخفاض بسبب عدم الاستفادة من فوائد تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، وكذلك الحال إذا ما حاولت مختلف الدول أتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي وعدم إتباع مبدأ تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج.

ويقول آدم سميث " من القواعد الأساسية التي يسير عليها رب كل أسرة ألا يحاول أبدا أن يصنع في بيته ما ستكلف صناعته أكثر ما يكلف شراءه، فالخياط لا يحاول أن يصنع حذاءه ولكنه يشتري من صانع الأحذية، وصانع الأحذية لا يحاول أن يفصل ملابسه ولكنه يستخدم في ذلك الخياط، والمزارع أيضا لا يحاول أبدا أن يفعل هذا الشيء أو ذاك ولكنه يلجأ في ذلك إلى كل من الخياط وصانع الأحذية، ويجد كل هؤلاء أن من مصلحته أن يستخدم كل قواه الإنتاجية في ذلك المجال الذي يتمتع فيه بقدر من المزايا أكبر مما يتمتع جيرانه وأن يشتري بجزء من منتجاته كل ما يحتاج إليه من منتجات الآخرين.

ومادام هذا الصواب في سلوك الأسرة فهو أيضا صوابا لسلوك الدولة، فإذا كان في إمكان دولة أخرى أن تمدنا بسلعة أرخص مما لو كنا قد تولينا صناعتها بأنفسنا فسيكون من الأفضل شراءها منها وذلك في المقابل بيعها جزءا من منتجاتنا التي نتمتع فيها ببعض المزايا ".

وهكذا أكد أدم سميث على أنه يتعين على كل دولة أن تنتج تلك السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة أكبر من تلك التي تتمتع بها غيرها من الدول سواء كانت هذه الميزة راجعة إلى عوامل طبيعية من مناخ وخصوبة في الأرض وتوافر المواد الأولية أو كانت راجعة إلى عوامل مكتسبة من مهارات وإتقان للعمل.

وأكد آدم سميث أن المبرر للتخصص في العمل (تقسيم العمل) هو سعة السوق فإذا كان السوق ضيقا لو يكن هناك حاجة للتخصص وتقسيم العمل بينما إذا اتسع السوق زاد الطلب على خدمات الأفراد وزاد مجال التخصص وتقسيم العمل[1].

وخلاصة القول عند آدم سميث أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها من هذه السلع لما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة.

[1]- موسى مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 30.

2- نظرية الميزة النسبية:

صاحب هذه النظرية هو الاقتصادي ديفيد ركاردو والتي أوردها في كتابه (مبادئ الاقتصاد السياسي)لقد بين آدم سميث أنه ستكون للتجارة الخارجية مابين دولتين فائدة لكل منهما إذا ما كان لأحدهما ميزة مطلقة على الدولة الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين وكان للدولة الأخرى في إنتاج السلعة الأولى.

ولكن بقدوم ديفيد ركاردو بنظريته الجديدة فقد أوضح أنه ليس بالضرورة لقيام التجارة الخارجية أن يتمتع إحدى هاتين الدولتين بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة ولكن قد تقوم تجارة بين دولتين بالرغم من أن إحداها تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعتين وذلك إذا ما كانت هذه الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في السلعة الأخرى، وبعبارة أخرى فقد حاول ركاردو أن يثبت أن كل دولة ستتجه إلى التخصص في السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة بالدول الأخرى وليس في السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة مطلقة.

لقد بين ريكارو أن استخدام الطرق البدائية في الإنتاج في الدول النامية بالإضافة إلى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير في تخصيص تكاليف إنتاجها ستقف حائلا دون قيام التجارة الخارجية حسب نظرية الميزة المطلقة بسبب الكفاءة الإنتاجية التي تتمتع بها الدول المتقدمة وبالتالي ستعمل الدول النامية على تقييد دخول السلع الأجنبية إليها.

لقد أوضح ركاردو أن نظرية الميزة المطلقة لاستطيع تفسير التجارة الخارجية في هذه الحالة وقد بين ركاردو أنه يمكن أن تحقق الدولة مكاسب من التجارة حتى لو كانت ذات تكاليف حقيقية أكبر في جميع السلع التي تنتجها ولكن هناك اختلاف في التكاليف النسبية.[1]

ولتوضيح مبدأ النفقات النسبية المقارنة نورد المثال الحسابي التالي وعلى فرض وجود دولتين هما الأردن ولبنان كما نفترض سلعتين هما الأقمشة والأغذية.

جدول رقم01 :مقارنة بين الأردن ولبنان في إنتاج سلعتين.

الدول	وحدة الأقمشة	وحدة الأغذية
الأردن	100	120
لبنان	90	80

المصدر: موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، **التجارة الخارجية**، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001،ص34.

من الواضح أن لبنان يتمتع بميزة مطلقة على الأردن في إنتاج كلا السلعتين ولكن بنسب مختلفة لذلك، ومع هذا فإن من مصلحة لبنان أن يتخصص في إنتاج إحدى هاتين السلعتين تاركا للأردن التخصص في إنتاج السلعة الثانية، وهذا الاختلاف في النفقة النسبية لإنتاج السلعتين هو الشرط الكافي لقيام تبادل تجاري بين الدولتين وإمكانية استفادة كلا منهما من هذا التبادل، وهنا طريقتان متكافئتان للتوصل إلى النفقة النسبية المقارنة فيما يتعلق بهاتين السلعتين.

1- موسى مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص34.

نستخرج نفقة إنتاج إحدى السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في كل بلد على حدى ثم نقارن هذه النفقة النسبية بين هاتين الدولتين، وستتخصص لبنان في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكاليفها أقل بالمقارنة مع تكاليف السلعة الأخرى.

3- النظرية النسبية في عوامل الإنتاج نظرية هكشر–أولهين(HICHER-OLHINE):

تستند النظريات السابقة في التجارة الدولية أي نظرية الميزة المطلقة ونظرية الميزة النسبية على عدة أفكار وهي[1]:

1- **التخصص الدولي**: فالأفراد في سعيهم نحو تحقيق أكبر منفعة شخصية يميلون إلى التخصص في فروع الإنتاج التي يتمتعون فيها بأعلى كفاية نسبية أو مطلقة فينتجون أكثر مما يحتاجون ثم يستبدلون بفائض إنتاجهم بعض السلع التي تتخصص في إنتاجها الدولة الأخرى.

2- تعتمد على عنصر العمل في تحديد قيمة أو تكلفة السلعة: فالدولة التي تنتج سلعة بتكاليف عمل أقل تتخصص في إنتاج هذه السلعة وتترك للدولة الثانية التخصص في السلعة الأخرى.

ولم تحاول النظريات السابقة أن تتعمق في تفسير الأسباب التي من أجلها تختلف هذه التكاليف من دولة إلى أخرى.

3- ليس هناك فروقا واضحة بين طبيعة التجارة الداخلية وطبيعة التجارة الدولية.

وقد بدأ أوهلين من هذه النقطة التي مؤداها أن التجارة الخارجية هي الامتداد الطبيعي للتجارة والتبادل الداخلي، و أن الأسعار في المجال الدولي إنما تتحدد بنفس المبادئ والقوى التي تتحدد على أساسها الأسعار في المجال الدولي.

لقد أرجع ألهين أسباب قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسين هما:

1- اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بين الدول المختلفة.

2- اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة.

فمن الملاحظ أن هبات الدول من عوامل الإنتاج تظهر اختلافات كبيرة فبعض الدول مثل استراليا والأرجنتين تمتلك أراضي وفيرة نسبيا وبعض الدول الأخرى مثل أمريكا وإنجلترا تمتلك كميات كبيرة من رأس المال وفي دول ثالثة مثل الهند ومصر نجد أن العمل هو العنصر المتوفرة بكثرة، وعندما تختلف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فإن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج ستظهر اختلافات مماثلة،فوفرة الأرض تعني انخفاض الإيجارات نسبيا، ووفرة رأس المال تعني انخفاض أسعار الفائدة نسبيا ووفرة العمل تعني انخفاض الأجور نسبيا وهكذا.

لكن الاختلافات في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وما يتبعها من اختلافات في الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج ليست شرطا كافيا لوجود اختلافات في الأثمان النسبية للسلع التي هي شرط ضروري لقيام التجارة الدولية، فبالإضافة إلى ذلك من الضروري أن تختلف نسب مزج عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة، فعلى سبيل المثال تستلزم إحدى السلع س1 في إنتاجها كمية كبيرة من العمل بالنسبة لرأس المال بينما قد تستلزم سلعة أخرى س2 كمية كبيرة من رأس المال بالنسبة إلى العمل.

1- موسى مطر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص39.

وهكذا يكون لدينا سلع كثيفة العمل وسلع كثيفة رأس المال، وهكذا فالصلب والنايلون هي منتجات يمكن إنتاجها فقط بكميات كثيفة من رأس المال وبكميات قليلة نسبيا من العمل إذن فالصلب والنايلون هي سلع كثيفة رأس المال وسلع أخرى مثل القطنية والسجاد اليدوي هي سلع كثيفة العمل.

أن هذا الاختلاف في نسب مزج عناصر الإنتاج في دول أنتاج السلع المختلفة إلى جانب الاختلافات الفعلية في الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة هو الذي يؤدي وجود اختلافات في التكاليف النسبية للإنتاج بين البلاد بحيث يمكن إنتاج إحدى السلع في إحدى البلاد بتكلفة نسبية أقل من بلد آخر وبالتالي كون ثمنها منخفضا نسبيا عن الأثمان السائدة في أماكن أخرى من العالم.

ومن الجدير بالذكر أن الدولة لديها وفرة نسبية في عنصر إنتاجي معين ستقوم بإنتاج السلع التي تعتمد في إنتاجها على هذا العنصر الإنتاجي الوفير وبالتالي سوف تقوم بتصدير هذه السلع للدول الأخرى التي لديها ندرة في هذا العنصر الإنتاجي.

وفي نفس الوقت سوف تقوم هذه الدولة باستيراد السلع التي تعتمد على العنصر الإنتاجي وبالتالي هذا يؤدي إلى أن تتخصص الدولة في إنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الإنتاجي الوفير وتترك للدول الأخرى أن تتخصص بإنتاج السلع التي تعتمد في إنتاجها على العنصر الإنتاجي النادر لديها والوفير لدى الدول الأخرى وهكذا سيستفيد الجميع من قيام التجارة الدولية لأن الرفاه الاقتصادي سيزداد في هذه الدول نظرا لقدرتهم على شراء هذه السلع بأسعار رخيصة نسبيا، كما ستزداد الكفاءة الإنتاجية لدى هذه الدول بسبب قيامها بالإنتاج بأحجام اقتصادية (اقتصاديات الحجم الكبير).

ثانيا: النظريات النيوكلاسيكية

اقتصرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية في تفسير قيام التجارة الخارجية إلى قانون التكاليف النسبية حيث أن ما يدعو إلى القيام بالتبادل بين الدول هو اختلاف التكاليف النسبية، إلا أنها لم تتعرض إلى أسباب اختلاف التكاليف مابين الدول، إلا أن جاء أولين وعمم مبادئ هكشر وساهم في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الدولية والكسب الناتج منها وكيف ينمك الوصول إلى حالة التوازن؟[1].

1- **نظرية هكشر وأولين:** حاول الاقتصادي السويدي " إيلي هكشر " في كتابه بعنوان " آثار التجارة الخارجية على التوزيع " الذي صدر سنة 1919م وإلى تلميذه " برتل أولين" من خلال كتابه تحت عنوان " التجارة الاقليمية والتجارة الدولية" الصادر في سنة 1933م، أن يتجاوزا بعض نقائص النظرية الكلاسيكية وخاصة في اتخاذ هذه الأخيرة العمل كالمحدد الوحيد لقيمة السلع وبالتالي إهمالها لعوامل الإنتاج الأخرى.

وتنص نظرية هكشر وأولين على أن مايدفع الدول للقيام بالتبادل الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ركاردو وأنصاره بل هو الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع.

1- يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة للنشر و التوزيع، الجزائر،2010، ص 45.

وعلى أساس هذا الاختلاف في الأسعار تقوم الدول بالتخصص في إنتاج تلك السلع التي تتوفر لديها محليا بأسعار أقل من الأسعار السائدة في البلدان الأخرى وتقوم باستيراد ما تحتاجه من السلع الأخرى.

ويضيف هكشر وأولين أنه بما أن أسعار السلع تتحدد من طرف أسعار عوامل الإنتاج وأن أسعار هذه الأخيرة إنما تتحدد بوفرة أو ندرة هذه العوامل في البلد محل الدراسة فإنه في آخر الأمر مايدفع الدول للقيام بالتخصص والتبادل الخارجي هو وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج في البلدان، ولذلك تسمى في بعض الأحيان هذه النظرية بنظرية " نسب عوامل الإنتاج "، حيث أن الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الانتاج المتوفرة لها وأن الدول متشابهة في كل الجوانب الأخرى.

تنص نظرية هكشر وأولين على أن كل دولة ستركز على إنتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات الوفرة النسبية التي لها بكثافة وتقوم بتصديرها، وتستورد السلع الأخرى.

وبالتالي فوفقا لهذه النظرية فإن الأمر سيعود بالفائدة على كل الدول إذا ما تخصصت كل منها في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يساهم في إنتاجها نسبة كبير عامل الإنتاج المتوفر للبلد بوفرة مع استيراد السلع الأخرى.

2- **لغز ليونتيف leontief paradox**: لقد استهل ليونتيف(اقتصادي أمريكي من أصل روسي حاز على جائزة نوبل سنة 1973م) دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقناع بالنتائج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسات التحليلية لنموذج هكشر وأولين، والتي تتلخص في قيام كل بلد بإنتاج وتصدير تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على عنصر الانتاج الأوفر نسبيا، وتستورد تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على العنصر النادر نسبيا، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الأمريكية، وكانت هذه الدول أكثر دول العالم وفرة في عنصر رأس المال، فلقد توقع ليونتيف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنظرية هكشر وأولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد تلك السلع كثيفة العمل.

فلذلك قام ليونتيف بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية.

ثالثا: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية.

بعد أن تناولنا النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية، ثم النظرية النيوكلاسيكية، واستعرضنا بعد ذلك نظرية نسب عوامل الإنتاج، يمكن القول بوجود إجماع بين هذه النظريات على قبول مبدأ الميزة النسبية كمبدأ مفسر ومقبول لقيام التجارة الدولية ولكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية[1].

1- يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 55.

ومع إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لإثبات صحة النظريات السابقة، ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي لا يمكن تفسيرها في إطار نظرية نسب عناصر الإنتاج مثل التجار الدولية بين دول تتشابه في نسب عناصر الإنتاج المتوافرة، و الاتجاه نحو تدويل الأنشطة الإنتاجية عن طريق الشركات عابرة القوميات وغير ذلك من الظواهر.

وقد ترتب على ذلك وجود قدر غير يسير من تدفقات التجارة الدولية، تحتاج إلى نظريات جديدة تفسرها، وقد أفسح هذا الأمر المجال أمام مجموعة من المناهج الجديدة، أو النماذج غير الشاملة لتفسير ما عجزت نظرية هكشر وأولين عن تفسيره، ولكن من الملاحظ اختلاف النظرة إلى هذه المحاولات الجديدة، فهناك من يرى أنها بديل لنظرية نسب عوامل الإنتاج، بينما يرى فريق آخر أنها مناهج مكملة لنموذج هكشر وأولين.

1- **نظرية تشابه الطلب**: يعتبر الاقتصادي السويدي استيفان ليندرstafian linderمن أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية، ففيما يخص المواد الخام فإن تفسير لندر للتجارة هو نفس تفسير هكشر وأولين، أي على أساس اختلاف نسب عناصر الانتاج، أما فيما يخص السلع الصناعية، فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة، فطبقا لليندر، لايستطيع أي بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج سلعة صناعية إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية.

وتتمثل فرضية تشابه هيكل الدخل أو تشابه التفضيل أو تشابه الطلب التي قدمها ليندر فيما يلي :" يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب ".

وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطا ضروريا لإنتاج السلعة وتصديرها، وحيث أن الدولة لن تستورد مطلقا سلعة لها سوق محلي، فإن هذا الفرض يؤكد أيضا على أن التجارة المرتقبة للدول تكون مقصورة على تلك السلع التي يتواجد سوق داخلي لها.

ويرجع السبب في الاتجاه إلى السوق المحلي أولا، إلى افتراض المعرفة غير الكاملة وعدم اليقين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا نعرف عنها شيئا، كما أن تقديم السلعة إلى السوق المحلي وخاصة إذا كانت سلعة جديدة مبتكرة يساعد المنظم على التعرف على مدى ملائمة السلعة لاحتياجات جمهور المستهلكين وإن كانت في حاجة إلى تعديل، وذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج والمستهلك القريب منه بحيث يستفيد الأول من التغذية العكسية للمعلومات ، ومن البديهي أن ترتفع النفقات إذا كان التسويق الاختباري يتم بأسواق خارجية.

2- نموذج المنافسة غير الكاملة imperfect competetion model

إن الهيكل الرئيسي لنظريات التجارة التقليدية يقوم على فرض سيادة المنافسة التامة، حيث تتكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع متجانسة، وقد أدى ذلك إلى عجز هذه النظريات عن تفسير أنماط التجارة التي تفرزها هياكل سوق غير تنافسية، و في الواقع نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح، فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار واحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية وتتأثر التجارة الدولية بهذه الهياكل.

ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصبغة الاحتكارية والعاملة في مجال التجارة الدولية الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تتعامل هذه الأخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية، مما يعطيها قدرة السيطرة على الأسواق وتحريك مجريات الأحداث الاقتصادية والسياسية في مناطق كثيرة من العا لم، فالمنافسة العالمية تجبر كل منشأة في دول صناعية مختلفة أن تنتج نوعا واحدا أو على الأكثر عددا محدودا من نفس المنتوج بدلا من أصناف وأنواع مختلفة، وهذا غاية في الأهمية لأنه يؤدي إلى تخفيض في تكلفة إنتاج الوحدة.

3– نموذج اقتصاديات الحجم economies of scale model

نعني باقتصاديات الحجم وفرات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، وعن أحد فروض نموذج هكشر وأولين هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين، فمع زيادة عائد الحجم فإن التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه هكشر وأولين.

حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج، ومعنى ذلك أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف، وذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل و تخصصا أكبر يصبح ممكنا، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج.

هذا بالإضافة إلى أن العمليات ذات الحجم الكبير عادة ما تسمح بالإقدام على استخدام آلات أكثر تخصصا وأكثر إنتاجية، الأمر الذي لا يكون ممكنا عند العمليات ذات الحجم الصغير[1].

4– نموذج الفجوة التكنولوجية technological gap model

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية، الذي وضعه بوسنر posnerفي سنة 1961م، فإن جزءا كبيرا من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وخطوات إنتاجية جديدة.

وقد لاحظ" بوسنر " أن الدول ذات التشابه في عوامل الانتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا مايؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية " هكشر و أولين "، حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج و سلع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن التفوق التكنولوجي يعطي للدولة المخترعة سلطة احتكارية مؤقتة على السوق العالمي و تزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة وقيام الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة.

و يشير " بوسنر" إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما[2]:

---

[1]- يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره،ص58.

[2]– يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص61.

أ- فترة إبطاء رد الفعل، ويطلق عليها أيضا فجوة تأخر الطلب و هي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، و الفترة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحديثة، و يتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في الدول الأخرى بتحدي المنافسة الجديدة و يعترفون بحاجتهم إلى رد فعل ملائم ، و بتعبير آخر تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدول موطن الابتكار واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.

ب- فترة إبطاء التقليد، وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأولمرة(الإنتاج الأصلي)وإنتاج الدولة الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى.

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية وهي التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى:

1- عوامل طبيعية.

1-1- سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية، بحيث تتخلص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين، فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل موارد أولية صناعية، أدخلت كثيرا من التنويع على صادراتها، بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل موارد أولية زراعية وإنتاج غذائي، لم تستطع تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة وأنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي.[1]

1-2- حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تشغلها والذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى مايوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير.[2]

1-3-المناخ : المناخ له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة، من حيث التباين في درجات الحرارة ومتوسط كمية الأمطار والرطوبة من دولة إلى أخرى، إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجيا بسبب التقدم

1- زينب حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998،ص48.

2-مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، القاهرة، 1996،ص79.

العلمي ، فقد أصبح من الممكن إحداث تغير مصطنع في الظروف المناخية لتتلاءم والظروف الإنتاجية المطلوبة، إضافة إلى إحلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية.[1]

2-عوامل اقتصادية

2-1- التكاليف والأسعار: بمعنى مدى ما يتكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة وفي ضوئها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم، حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من الأخرى ذات التكاليف والأسعار المرتفعة، أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب.

2-2-الجودة: يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم.

2-3-التخزين : كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل السلع وما يترتب عليه من تلفها إذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول.

2-4-التمويل: إن أي تبادل بين الدول وبعضها يعتمد على التمويل، فإذا وجدت المؤسسات المالية والبنوك على مستوى العالم، فإن هذا يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع والخدمات، أما إذا لم توجد بنوك أو معاملات مصرفية بين الدول فإن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري.

2-5-الندرة النسبية: بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة فالتفاوت بين المعروض والمطلوب من مختلف السلع والخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجتها أو تصدير ما يفيض عن حاجتها.

2-6-الرواج والكساد الاقتصادي: فالرواج الاقتصادي يؤدي إلى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول، وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي.[2]

2-7-نفقات النقل : تؤثر نفقات النقل في حجم التجارة الخارجية، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل وانخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية بإدخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تداولا مربحا.[1]

1- عادل أحمد حشيش، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2002،ص29.

2- حمدي عبد العظيم، **اقتصاديات التجارة الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000،ص22.

3- عوامل أخرى

3-1-الظروف السياسية: يلعب العامل السياسي دورا كبيرا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا وتجنب مناطق الإضراب السياسي والحروب التي تهدف فيها مصالح المتعاملين.

3-2-الإجراءات الإدارية: ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك، فكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة.[2]

3-3-القوانين والتشريعات: يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة،تعمل على تنفيذه بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي[3].

3-4-الإضرابات العمالية: تؤدي الإضرابات العمالية بطبيعة الحال إلى توقف الإنتاج في الصناعة التي تتعرض له،وتتحدد الخسارة في الإنتاج تبعا لطول مدة الإضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعة التي عانت من أزمة الإضراب واتصالها بتجارات الصادرات أو الواردات.

3-5-اختلاف الأذواق: تنشأ الاختلافات في الأذواق مابين أبناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثل اختلاف العادات والتقاليد الاجتماعية، واختلاف الأديان والعقائد أو اختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية، ومعرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد والمحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية، فيؤدي ذلك إلى حركية في الواردات وبالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية

لقد اتسع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية وكلما صارت المنشآت المحلية أكثر اندماجا في الاقتصاد الدولي وأيضا كلما أصبح الاقتصاد العالمي يعتمد أكثر على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل التجاري مابين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك.

سنتطرق في هذا المبحث إلى إجراءات التصدير والاستيراد والإجراءات الجمركية.

المطلب الأول: إجراءات التصدير

1- زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، القاهرة، 1998، ص66.

2- حمدي عبد العظيم، مرجع سبق ذكره، ص23.

3-عبد الرحمان يسرى أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001، ص126.

أولا: اتخاذ القرار: يتم اتخاذ قرار التصدير بناء على ما سبق ذكره في الفصل الذي يتحدث عن أشكال الدخول للأسواق الأجنبية إلا أنه في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها[1]:

1- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.

2- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.

3- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو موصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى.

4- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

ثانيا: الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين ولشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها أي المبرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا: العقد: بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا: إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

1- **إصدار الفاتورة الأولية**: بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها الكمية الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها.

[1]- محمد جاسم، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان ، 2006، ص191.

2- **قائمة التعبئة**: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والمصداقية.

3- **شهادة صحية**: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر.

4- **إذنالشحن**: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة.

خامسا: **إعداد المستندات النهائية**: وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن و التي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي[1]:

1- **بوليصة الشحن**: وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

2- **الفاتورة التجارية**: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد.

3- مستندات ووثائق أخرى أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، وشهادة معاينة وأية مستندات أخرى يطالبها المستورد من المصدر لإجراء التلخيص.

سادسا: **المتابعة والاتصال**: إن مسؤولية المصدر قد تنهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد و ربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

سابعا: **الخطابات الختامية**: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد اذانا بابتداء مرحلة عمل جديدة.

المطلب الثاني: **إجراءات الاستيراد**

أولا : **اتخاذ القرار**: قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها و المسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة، فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لعادة التصدير أو من أجل التوزيع و البيع في السوق المحلي؟

لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه " التنبؤ به " وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع، فمثلا إذا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية[1]:

[1]- جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص193.

1- دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.
2- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه.
3- جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون.
4- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفتها.

ثانيا:دراسة أسواق التصدير: وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية، وأهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم: الملحقون التجاريون لسفرات بعض الدول، (القوائم) التي تصدرها الشركات العالمية، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة، و الغرف التجارية وتجرى دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع و التسليم والدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها.

ثالثا:الإستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أية عناصر أخرى.

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها إلى صالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة، على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أية تحفظات أخرى.

رابعا: البرامج: وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم ...الخ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياستها.

خامسا: العقد: وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجرى تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه.

سادسا: التراخيص: لا يسمح بإنجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يتعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أية مستند آخر قبل الحصول على المستند.

1- جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 195.

سابعا: التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل، حسب شروط الاتفاق مابين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد الصرف، وأهم الطرق المستخدمة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة)، الدفع المقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية.

وأهم هذه الطرق الشائعة الاعتمادات المستندية حيث تقوم الشركة بطلب فتح اعتماد مستندي لدى أحد البنوك المحلية بناء على طلب المستورد وبقيمة البضاعة وشروط التسليم وبعد ذلك يقوم البنك المحلي بالاتصال مع البنك المبلغ ويتقدم بكافة الوثائق والمستندات التي يطلبها المستورد، وإذا فعل ذلك المستورد أي الاتصال وقدم الأوراق التي تثبت أن البضاعة تم شحنها، يستطيع أن يحصل على ثمن البضاعة خلال هذه الفترة[1].

ثامنا: بوالص الشحن: ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

تاسعا: ميناء الوصول: عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من جيرت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

عاشرا: التخليص: عندما يتسلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق الجمركية.

المطلب الثالث:إجراءات جمركة البضائع

أولا:الإجراءات الأولية للجمركة

1- **إحضار البضائع لدى الجمارك:** في حالة أي اجتياز للبضائع للإقليم الجمركي فإن أول التزام يقوم به ناقل البضاعة هو إحضار البضائع لدى مصالح الجمارك وفقا للشروط المحددة في التشريع والتنظيم الجمركي المعمول بهما.

سنتطرق إلى تعريف عملية الإحضار ثم الهدف من فرضها على الناقلين

1-1-تعريف العملية: يتلخص مفهوم الإحضار لدى الجمارك حسب المادة 51 من قانون الجمارك في سلوك الطريق القانوني الشرعي الأقصر المباشر المحدد لكل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير قصد الوصول إلى أقرب مكتب جمركي من مكان الدخول عند الحدود الجمركية لإخضاعها للرقابة الجمركية وهذا مهما كانت طبيعتها حتى وإن كانت معفاة من دفع الحقوق والرسوم الجمركية، ولا يمكن اجتياز مكتب جمركي دون ترخيص من قبل مصالح الجمارك.

[1]- محمد جاسم، مرجع سبق ذكره، ص198.

1-2-الهدف من العملية: تهدف عملية الإحضار لدى الجمارك إلى [1]:

- إخضاع كل البضائع إلى عمليات التفتيش والمراقبة الجمركية وإثبات شرعية حركتها.
- مراقبة تدفق البضائع من وإلى الإقليم الجمركي وبالتالي مراقبة تدفقات التجارة الخارجية.
- مواجهة عمليات التهريب ودخول البضائع وخروجها بطريقة غير شرعية عن طريق توجيهها عبر الطريق الشرعي حيث يصعب فرض رقابة على كامل الإقليم الجمركي وحدوده الممتدة إذ تتجلى محدودية الإمكانيات البشرية والمادية لدى الجمارك حتى عند أقوى الدول ماليا وتكنولوجيا.

2- طرق إحضار البضائع لدى الجمارك: لقد تناول المشرع الجزائري في قانون الجمارك مختلف طرق الإحضار والتي تتوافق مع طرق النقل وهي:

- الإحضار عن طريق البحر.
- الإحضار عن طريق البر.
- الإحضار عن طريق الجو.

3- **وضع البضائع لدى الجمارك**: بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل البضاعة وضع البضائع تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي وتوجيهها إلى نظام جمركي معين ولذلك سنتناول المبادئ العامة للعملية والأماكن المخصصة لوضعها.

3-1-تعريف: يستشف من خلال المادة 66 من قانون الجمارك الجزائري بأن عملية الوضع لدى الجمارك يقصد بها وضع البضائع في نطاق أو مساحة تحت حراسة إدارة الجمارك في حالة انتظار إلى غاية إيداع التصريح المفصل، وتتجسد هذه العملية منذ إيداع التصريح الموجز وتسجيله.

3-2-الهدف من العملية: يهدف هذا الإجراء إلى إنهاء مسؤولية الناقل اتجاه البضائع، وانتقالها إلى مستغلي المخازن ومساحات الإيداع المؤقت، كما يعطي الفرصة لإدارة الجمارك للقيام بالتحريات اللازمة للبضاعة.

3-3-المخازن وشروط إنشائها واستغلالها: يخضع إنشاء المخازن ومساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة وشروط خاصة[2].

- **الشروط العامة**: يجوز للأشخاص الطبيعيين والمعنويين إنشاء مخازن ومساحات الإيداع المؤقت بناء على طلب يقدم إلى رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا بتفتيش المحلات بواسطة مصالحه التي تحرر محضر معاينة قبل الموافقة على منح ترخيص الإنشاء.

---

[1]- خريب عباس، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركة البضائع، المدرسة الوطنية للإدارة، تخصص اقتصاد ومالية، فرع إدارة الجمارك، الدفعة الأربعون، 2006، ص08.

[2]- خريب عباس، مرجع سبق ذكره، ص12.

- **الشروط الخاصة:** يجب التميز بين المستفيد من ترخيص الإنشاء والمستغل، فالمستفيد غالبا ما يكون هيئة عمومية كغرفة التجارة، شركة النقل...وهذا المستفيد له إمكانية ترك صيانتها وتسييرها للمستغل وذلك بعد موافقة إدارة الجمارك.

3-4-شروط سيرها: هناك ثلاث مراحل لسيرها:

- **دخول البضاعة:** يتم قبول البضائع في هذه الأماكن بإيداع التصريح بالدخول الذي يحتوي على المعلومات الضرورية للبضاعة ويتم إمضاء التصريح المسجل لدى الجمارك من طرف مستغل مخازن ومساحات الإيداع المؤقت كما يتم تفريغ ودخول البضائع إليها تحت الحراسة الجمركية.
- **مكوث البضائع:** بمجرد قبولها في مخازن ومساحات الإيداع المؤقت تكون البضائع تحت مسؤولية المستغل اتجاه الجمارك وهو يخضع لشروط فيما يخص:
  - **العمليات على البضائع:** يمكن القيام بكل العمليات الضرورية لحفظ البضاعة على حالتها، التنظيف، إزالة الغبار، تبديل الأغلفة...وهذا طبعا بعد موافقة إدارة الجمارك.
  - **أجل المكوث:** تحدد آجال مكوث البضائع ب21 يوم وفي حالة عدم إخراجها من هذه المحلات بتصريح مفصل عند نهاية المدة، ترسل إدارة الجمارك إعذارا إلى المعني على أساسه توضع البضاعة رهن الإيداع الجمركي.
  - **خروج البضاعة**: هناك ثلاث وجهات للبضاعة عند خروجها.
    - إما تحديد وجهة نهائية للبضاعة عبر التصريح المفصل لها مثل الوضع للاستهلاك.
    - تحويلها إلى مخزن آخر تحت نظام آخر كالعبور.
    - تحويلها إلى الإيداع الجمركي.

ثانيا: التصريح الجمركي المفصل للبضائع:

1- تعريف التصريح المفصل للبضائع: يعرف بأنه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم ومقتضيات المراقبة وتطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي بالإضافة إلى تكوين القاعدة الإحصائية للتجارة الخارجية وتعمل إدارة الجمارك لإصدار هذه الوثيقة وتوزيعها على الوكلاء المعتمدين من خلال مكاتبها المنتشرة عبر كامل التراب الوطني.

2- العناصر الأساسية للتصريح المفصل: يتضمن التصريح المفصل ثلاث عناصر أساسية[1]:

2-1-النوع التعريفي: أو نوع البضاعة وهو تسمية تمنحها التعريفة الجمركية لكل بضاعة وفقا لمميزاتها الخاصة حيث توافق هذه التسمية رقما في المدونة الجمركية يظهر على التصريح المفصل ويسمح تحديد نسب الحقوق والرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة ونسب الرسم على القيمة المضافة.

[1]- حريرب عباس، مرجع سبق ذكره، ص19.

2-2-المنشأ: يعتبر منشأ بضاعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو صنعت فيه ويجب تمييزه عن بلد المصدر الذي هو البلد الذي أرسلت منه البضاعة مباشرة، كما أن عملية المنشأ لها أهميتها من حيث إعداد إحصائيات التجارة الخارجية التي تبنى عليها مختلف سياسات الدولة.

2-3-القيمة لدى الجمارك: يتم على أساسها تطبيق بنود التعريفة الجمركية وخاصة حساب الحقوق والرسوم فهي تشكل الوعاء الضريبي وكذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة.

3- شكل التصريح المفصل: مهما كان النظام الجمركي المعين للبضاعة الموضوعة تحت تصرف الجمارك يوجد نموذج موحد للتصريح المفصل للبضائع صالح لجميع العمليات.

يودع التصريح في خمسة نسخ:

- **النسخة الأولى**: مسماة نسخة الجمارك هي النسخة الأصلية وتحفظ على مستوى المكتب الجمركي.
- **النسخة الثانية**: مسماة نسخة مصرح تسلم للمصرح بعد انتهاء عملية الجمركة ولاستظهارها أمام الإدارات والأجهزة المهتمة بنشاطه، ويستخدمها كوثيقة إثبات لوضعيته بالنسبة للتنظيم الجبائي والجمركي.
- **النسخة الثالثة**: مسماة نسخة بنك وترسل إلى البنك عند انتهاء عملية الجمركة.
- **النسخة الرابعة**: مسماة نسخة إحصائيات ترسل لمصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية وتحليلها.
- **النسخة الخامسة**: مسماة نسخة الرجوع أو العودة، تستخدم خاصة في الأنظمة الجمركية الاقتصادية للتأكد من احترام الالتزامات المصرح بها.

المبحث الثالث:عملية تمويل التجارة الخارجية.

من أهم الاهتمامات التي تواجه الأعوان والمؤسسات في الميدان الاقتصادي هو ما يعرف بالتمويل،فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن مصادر التمويل المناسبة وتكيفها حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل والمتمثلة أساسا في البنوك بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة لذا تم التطرق في هذا المبحث إلى تعريف التمويل ومصادره وكذا مخاطر التمويل والضمانات البنكية للتمويل.

المطلب الأول: تعريف التمويل ومصادره.

أولا: تعريف التمويل.

يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية :[1]

- تحديد دقيق لوقت الحاجة إليه.

1- طارق الحاج، **مبادئ التمويل**، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص21.

- البحث عن مصادر للأموال.
- المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله الإنسان.

ثانيا: مصادر التمويل.

يمكن لنا أن نقسم مصادر التمويل إلى:[1]

أولا: من حيث الملكية: وتنقسم إلى:

1- التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.

2- التمويل من غير المالكين (المقرضين) وقد يكونوا مودعين للمنشأة، أو بنوك أو مؤسسات مالية....الخ، ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

ثانيا: من حيث النوع: وتنقسم إلى:

1- تمويل مصرفي، وهو الذي نحصل علية من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

2- تمويل تجاري، وهو الذي نحصل عليه من التجار.

ثالثا: من حيث المدة (الفترة الزمنية) وينقسم إلى:

1- تمويل طويل الأجل، مثل القروض البنكية، السندات ...الخ، وتكون مدته أكثر من 10 سنوات.

2- تمويل متوسط الأجل، وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد مابين السنة والعشرة سنوات مثل القروض المصرفية...الخ.

3- تمويل قصير الأجل، وهو الذي تكون مدته أقل من سنة مثل القروض البنكية، التمويل التجاري، اذونات الخزينة...الخ.

رابعا: من حيث المصدر: وينقسم إلى:

1- تمويل داخلي، ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح...الخ.

2- تمويل خارجي، ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، السندات...الخ.

1- نفس المرجع، ص25.

وإذا ما أردنا أن نحدد أي مصدر من هذه المصادر التمويلية هو الأفضل، فلا نستطيع ذلك بالشكل النظري المطلق، إذ لكل مصدر ظروفه إضافة إلى مزاياه وعيوبه، والجواب يعتمد إذن على العلاقة التفضيلية مابين المخاطر والمردود فالاختيار إذن يعتمد على تقدير الشخص المسؤول، وبشكل عام فإنه يوجد محددات للاختيار مابين المصادر التمويلية وهي[1]:

- ما يفترضه الممولين من قيود أثناء طلب التمويل.
- ما يفترضه الممولين من مواعيد للتسديد وإن كان ذلك يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة أم لا.
- تحديد تكلفة كل نوع من أنواع التمويل، إذ أن لكل مصدر تمويلي تكلفة خاصة به ولا بد من مقارنة ذلك مع العائد المتوقع على الاستثمار، فيتم اختيار المصدر التمويلي ذو العائد الاستثماري المرتفع والتكلفة المنخفضة.
- حجم الأموال التي ترغب المنشأة في الحصول عليها، وإمكانية تلبيتها من المصادر المختلفة.

ولابد من الإشارة أن لكل مصدر من مصادر التمويل خصائصه، ويمكن إجمال هذه الخصائص في النقاط التالية:

1- **تاريخ الاستحقاق**: ولكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به (باستثناء أموال الملكية) فليس من المنطق أن تقترض المنشأة من الآخرين دون أن يتم الاتفاق على تاريخ السداد، وقد أشرنا بأنه يوجد ثلاث فترات لسداد القروض.

1-1- **قصيرة**: يتم السداد خلال أقل من سنة.

1-2- **متوسطة**: يتم السداد بين سنة والعشرة سنوات.

1-3- **طويلة**: يتم السداد بعد عشرة سنوات.

1-4- **الدخل**: إذ لكلمصدر تمويلي مردود، ويمكن أن يمتاز كل دخل بما يلي:

1-5- **الأولوية**: إذ يوجد هناك أولويات لمن يحصل على دخله أولا من المقرضين.

1-6- **المقدار**: إذ أن لكل مقرض دخل يتحدد مسبقا (باستثناء أموال الملكية).

2- **التأكد**: لكل مقرض دخل محدد بغض النظر عن الأرباح، أو الخسائر التي حققها المقترض (باستثناء أموال الملكية).

3- **السيطرة**: المقترضين الخارجيين بإمكانهم طلب تصفية الشركة أو بيعها، للحصول على حقوقهم حالة عدم حصولهم عليها.

4- **الأداء**: لا يحق للمقرضين الخارجين إدارة الشركة بل أن الإدارة تمارس من قبل المالكين.

المطلب الثاني: التمويل البنكي ومخاطره

أولا: نشأة ومفهوم البنوك.

1- نشأة البنوك

[1]- طارق الحاج، مرجع سبق ذكره،ص27.

إن نشأة البنوك التجارية ترافقت مع فكرة ظهور النقود الورقية، ومن ثم فإن الشكل الأول والبدائي للبنوك التجارية هو الصراف أو الصيرفي الذي كان يتعامل ببيع وشراء العملات الأجنبية ومبادلتها بعملات وطنية، حيث سابقا كان التعامل يتم بالنقود المعدنية التي تتطلب التأكد من وزنها ومن عيارها (درجة نقائها)، إن نشأة البنوك برزت من خلال تطور نشاط الصيارفة الذين كانوا يقبلون الودائع (المعادن الثمينة) مقابل إيصالات أو شهادات إيداع بمبلغ الوديعة ويحصلون مقابل ذلك عمولة، وتدريجيا عرف هؤلاء الصيارفة أن هذه الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول وفاء لبعض الالتزامات أي تلعب دور النقود في الوفاء بالالتزامات وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة، أما باقي الودائع فتبقى مجمدة لدى الصراف، لذلك فكر هذا الأخير في إقراضها، ومن هنا أخذ البنك في شكله الأول يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، فبعد أن كان الغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة والضياع أصبح المودع يتطلع إلى الحصول على فائدة، لذلك تطور نشاط البنك (الصرفي) في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة وتقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة كذلك، وعائد البنك يتمثل في الفرق بين الفائدة التي يتقاضاها على القروض والفائدة التي يدفعها لأصحاب الودائع انطلاقا مما سبق نشأت البنوك التجارية فظهر أول بنك سنة 1517 بالبندقية، ثم بنك أمستردام عام 1609.... و بعدها بدأت تنتشر البنوك في مختلف أنحاء العالم.[1]

2- تعريف البنوك

2-1-لغة: إذا بحثنا في المنجد لوجدنا كلمة "بنك"مرادفة لكلمة "مصرف"وهي المفردة العربية الحية يقال بالعربية: صرف الدنانير أي بدلها بدنانير أو دراهم سواها أو الصرف أو الصيرفي،وجمعها صيارفة هو بيع النقود بنقود غيرها والصرافة والصيرفة هي حرفة الصراف والمصرف وهي"كلمة محدثة" وجمعها مصاريف وتعني المؤسسة المالية التي تتعاطى الصراف والمصرف.

2-2-اصطلاحا: كلمة بنك أصلها "بنكو"(BANCO) الإيطالية وترجمت إلى الفرنسية(BANQUE) والتي تعني المصطبة التي يجلس عليها أوائل الصيارفة لتحويل العملة،ثم تطور هذا المفهوم ليصبح معناه المنضدة (COMPTOIR) التي يتم فيها عد وتبادل العملات، بعد ذلك أصبحت تعني هذه الكلمة المكان الذي توجد به المنضدة.[2]

2-3-اقتصاديا: لا يوجد تعريف واحد محدد لمعنى البنك بين التعاريف نجد:[3]

- هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة على حاجة الجمهور، أو منشأة الأعمال أو الدولة لفرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة، أو استثمارها فيأوراق مالية محددة.

1- بوعتروس عبد الحق، **الوجيز في البنوك التجارية**، جامعة منتوري، قسنطينة،2000،ص06.
2- شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**،الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص24.
3- محمد الصيرفي، **إدارة المصارف**، دار الوفاء للنشر، الإسكندرية، ،2007، ص09.

- هو المنشأة التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات تحت الطلب أو لأجل ثم تستخدم هذه الودائع في منح القروض والسلفيات.
- هو تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعة من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع، وبما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية.

ثانيا: أصناف البنوك وخصائصها

1- أصناف البنوك:

أن تعدد الأعمال اليومية أدى إلى تخصص البنوك بما يساير هذه الأعمال، حيث لاتخضع لنفس الأسس ما اقتضى تعدد المصارف حسب الحاجة ومن ثم صنفت البنوك حسب طبيعة نشاطها كما يلي: البنوك المركزية البنوك التجارية، البنوك المتخصصة والبنوك الإسلامية.

1-1-البنك المركزي: يعتبر البنك المركزي أهم المؤسسات المالية المملوكة من طرف الدولة و قد وصف بأنه مركزي لأنه يشمل مركزا محوريا في النظام المصرفي النقدي في الدولة وعليه فأنه يعمل قائدا لسوق النقد ومشرفا ورقيبا لنشاط البنوك التجارية و السيطرة على شؤون النقد و القرض و الوحيد الذي يصدر النقودالمتداولة[1]، إضافة إلى أنه منشأة مصرفية لا تخضع للربح في اعتبارها بقدر ما تستهدف تدعيم النظام النقدي والاقتصادي للدولة وبالتالي يعد القلب النابض للجهاز المصرفي في الدولة، وتعمل جميع البنوك الأخرى في ظل السياسات التي يقررها.

1-2- البنوك التجارية: وردت عدة تعاريف منها :

- البنك التجاري هو مؤسسة مالية غير متخصصة، تعمل في السوق النقدي وتطلع أساسا لتلقي الودائع بمختلف أنواعها، كما تتميز عملياتها بشكل خاص بالتعامل بالائتمان قصير الأجل.
- يعتبر البنك التجاري وسيطا ينصب عمله على التعامل بالنقود، يرتكز نشاطه على أسس ومبادئ خاصة، فهو وسيط ملزم باستقبال ومنح وإنشاء وتحويل النقود، وهو يخضع لقواعد ومعايير محددة بتنظيمات وقوانين خاصة ويستعمل في ممارسة نشاطه منتجات تتمثل في تقنيات التعامل بالنقود.

1-3-البنوك المتخصصة: تعرف البنوك المتخصصة بأنها:"بنوك يختص كل منها في نشاط مصرفي معين، فمنها ما يختص في عمليات التمويل الصناعي، ومنها ما يختص في التمويل الزراعي أو العقاري أو العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية..."[2]

أنواعها:

1- فلاح حسين الحسني، **إدارة البنوك**، ، دار وائل للطباعة و النشر ، الأردن ،2000،ص26.
2- محمود يونس محمد، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية، بيروت، 1985،ص351.

-**الصناعية**: وهي بنوك تهدف إلى تقديم العديد من التسهيلات المباشرة وغير المباشرة إلى المنشآت الصناعية لفترة متوسطة وطويلة الأجل حيث :"قد يصل أجل القروض المقدمة لشراء أراضي ومصنع ومباني إلى فترة تتراوح مابين 10و20 سنة، أما القروض المقدمة للتجهيزات فتصل إلى 5 سنوات وفيما يتعلق بشراء مستلزمات الإنتاج فلا تتجاوز مدة سنة واحدة"[1].

- **الزراعية** : وهي بنوك تتميز بكونها تقدم خدمات إلى القطاع الزراعي عن طريق شراء البذور و الأسمدة واستئجار الآلات الزراعية و المساهمة في تنمية الثروة الحيوانية[2].

- **العقارية**: وهي بنوك تقدم القروض اللازمة لشراء الأراضي و العقارات المبنية و تمويل عمليات البناء ومعظم القروض التي تمنحها هي طويلة الأجل ، وتعتمد هذه البنوك في تمويل نشاطها على رؤوس أموالها والقروض طويلة الأجل التي تتحصل عليها.

- **الاستثمار**: وهي منشآت مالية كسابقتها، تمنح قروضا لأصحاب المشاريع الاستثمارية.

- **بنوك التجارة الخارجية**: يختلف نشاطها باختلاف الدول، وهي تنتشر بشكل خاص في الدول الصناعية الكبرى، لكي تمكنها من النهوض بإنتاجها المخصص للتصدير.

تختص بنوك التجارة الخارجية في تمويل التجارة الخارجية عن طريق مختلف صور الائتمان التي تقدمها بالإضافة إلى التسهيلات الخاصة بعمليات المبادلة الثنائية مع الدول المختلفة.

- **الأعمال** : " وهي بنوك ذات طبيعة خاصة - ليس لها جمهور داخل وخارج- و تقتصر عملياتها على المساهمة في تمويل وإدارة المنشآة الأخرى، عن طريق إقراضها أو الاشتراك في رأسمالها، أو الاستحواذ عليها"[3]

- **منشآت الادخار والتوفير**: هي منشآت مالية تتولى تجميعالادخارات الفردية من الأفراد والمنشآت الخاصة والحكومية على شكل ودائع، من ثم إعادة إقراض هذه المدخرات لآجال مختلفة.

2- **البنوك الإسلامية**: وهي بنوك حديثة النشأة تسعى عن التخلي عن سعر الفائدة أخذا وإعطاء، حيث لها مفهومها الخاص عن المعاملات المصرفية، فهي تقبل الودائع تحت الطلب وودائع الادخار والاستثمار طبقا لمبدأ المشاركة في الربح (و ليس بمعدل ثابت محدد مسبقا)، كما تقوم بتمويل الغير في ظل مبدأ المشاركة في الربح (وليس بمعدل ثابت)، أو في ظل أنواع أخرى من التمويل (المرابحة و المضاربة..)[4].

3- خصائص البنوك

3-1-خصائص البنك المركزي:

- هو قلب الجهاز المصرفي فهو يشده ويدعمه ويبعث فيه الحياة، أن كافة المصارف تدور في فلكه.

1- محمود يونس، مرجع سبق ذكره،ص352.

2-خالد أمين عبد الله،**العمليات المصرفية** ، الطرق المحاسبية الحديثة،دار وائل للنشر، عمان ،1998،ص19.

3- شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره،ص32.

4-سيد الهواري، إدارة البنوك، مكتبة عين الشمس، القاهرة، 1987، ص4.

- أنه مؤسسة مالية تقوم بتنظيم كمية الائتمان ونوعيته وكلفته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي.
- أنه بنك الإصدار للعملة الوطنية.
- السيطرة على عملية الائتمان،تارة يرفع سعر الاقتراض وتارة يخفضه، تارة يقلص الاقتراض وأخرى يحركه عن طريق خفض ورفع سعر الفائدة لقروض للمصارف، كلها وسائل رقابية تدعم النظام المصرفي والنقدي

-أنه يراقب المصارف فيحدد مدى استخدامها للودائع في مجالات الإقراض والاستثمار، أنه يلزم المصارف بالاحتفاظ باحتياطي لا يمكن التصرف به من الودائع.

- أنه جهز رقابي يدقق حسابات البنوك.

2 – خصائص البنوك التجارية:

- لا يمكن للبنوك التجارية أن تمارس أي رقابة أو تأثير على البنك المركزي كما هو الحال بالنسبة له فهو في قمة الجهاز المصرفي أما البنوك التجارية فهي ثاني مرتبة بعدة فيما يعرف بمبدأ التدرج.
- مبدأ التنوع والتعدد: تتعدد البنوك التجارية تبعا لحاجات السوق الائتمانية.
- تختلف النقود المصرفية عن النقود القانونية في كون الأولى إبرائية و غير نهائية والثانية إبرائية نهائية بقوة التشريع وتكون هذه الأخيرة متماثلة بعكس نقود الودائع التي تكون عادة متباينة و متغايرة تخضع لأسعار فائدة متغيرة كما تهتم بالنقود القانونية بكافة القطاعات في حين تهتم النقود المصرفية بالقطاع الاقتصادي.

3– خصائص البنوك المتخصصة: تشترك هذه البنوك بصفة عامة في الخصائص التالية:

- عادة مايكون جانبا كبيرا من أهدافها قوميا واجتماعيا، ولهذا تقوم الدولة بدعمها عن طريق إقراضها قروضا طويلة الأجل، وبسعر فائدة مميز.
- إن عمل البنوك المتخصصة لا يقتصر على الاقتراض فقط، وإنما تقوم حاليا بالاستثمار المباشر عن طريق إنشاء مشاريع جديدة أو المساهمة في رؤوس أموال المشاريع الإنتاجية القائمة، أو تقديم الخبرة الفنية للمستثمر في مجال تخصصها.
- أنها لا تتلقى ودائع من الأفراد كما هو الحال في البنوك التجارية، لكنها تعتمد في مواردها المالية على رؤوس أموالها وما تصدره من سندات تستحق الدفع بعد آجال طويلة.

4– خصائص البنوك الإسلامية:

- عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء لأن الفائدة ربا ومحرم شرعا.
- تقوم بعمليات على أساس الثقة فيها .
- الالتزام بقاعدة الحلال والحرام عند قيامها بأعمالها ونشاطاتها.

- تقديم الخدمات الاجتماعية التي تساهم في خدمة المجتمع وتمويل المشاريع من خلال القروض الحسنة والمساهمة في المشروعات الخيرية وكذا الإسهام بجمع أموال الزكاة لمحتاجيها أو مستحقيها[1]

ثالثا: أهمية البنوك ووظائفها.

1- أهمية البنوك.

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث بأدائها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير وذلك لما يلي:[2]

- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للاثنين.
- بدون المصارف تكون المخاطرة أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد.
- نظرا لتنوع استثمارات المصارف فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية.
- يمكن للمصارف نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.
- إن وساطة البنوك تزيد من سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود.
- بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة،وعائد مختلف، وشروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها.
- تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفا من المخاطرة.

2- وظائف البنوك: تتمثل فيمايلي:

2-1- قبول الودائع و تنمية الادخار

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع الأفراد والهيئات التي تدفع عند الطلب أو بناء على إخطار سابق أو بعد انتهاء أجل محدد.

ولا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع يقدمها الأفراد والهيئات، بل تتعدى هذه الوظيفة السلبية لتصبح وظيفة إيجابية تتمثل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الوعي الادخاري، وحث الأفراد والهيئات على الادخار.

ويمكن تقسيم أنواع الإيداعات التي يقدمها المودعون لدى البنوك التجارية إلى أربعة أقسام رئيسية هي[3]:

- **حسابات جارية (دائن):**

1- عباس محمد أحمد الباز، **أحكام المال الحرام**، ، دار النفائس،عمان، 1998، ص47.

2- محمد عبد الفتاح الصيرفي،**إدارة البنوك**، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان ، 2006، ص19.

3- محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص20.

الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية هي الحسابات التي تتضمن معدلات متبادلة بين البنوك وطرف آخر و قد يتمثل الطرف الآخر في شخص أو أشخاص طبيعيين (أفراد) أو في أشخاص اعتباريين (شركات وهيئات وبنوك أخرى)وقد تكون أرصدة بعض الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية أرصدة تتمثل في المبالغ المستحقة للطرف الآخر بمجرد طلبها، أو قد تكون أرصدة بعض هذه الحسابات مدينة و تتمثل في المبالغ المستحقة للبنك التجاري على الطرف الآخر (نقدية لدى المراسلين و فروع البنوك الأخرى).

وتعتبر الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية بمثابة مصدر من مصادر الأموال الهامة لدى هذه البنوك، ولذلك تسعى البنوك التجارية إلى جذب قدر كبير من إيداعات الأفراد والهيئات في صورة حسابات جارية دائنة، لذا نجد أنها تقوم بدراسة الدوافع السلوكية للعملاء التي تجعلهم يفضلون التعامل مع بنك تجاري معين دون بنك تجاري آخر.

وبدراسة الدوافع السلوكية للعملاء يمكن القول أن العميل يفضل التعامل مع بنك تجاري معين دون سواه لسبب أو أكثر من الأسباب الآتية:

- قرب البنك من محل إقامة العميل أو محل عمل العميل.
- نوع الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه.
- سهولة وسرعة الحصول على الخدمات المصرفية، وعدم تعقيد الإجراءات الخاصة بالحصول على هذه الخدمات المصرفية.

لذلك تقوم البنوك التجارية بزيادة عدد فروعها لتكون قريبة من محلات إقامة وعمل عدد كبير من العملاء، كما تتنافس البنوك التجارية في تعدد و تنوع الخدمات المصرفية التي تقدم للعملاء، مع تبسيط إجراءات الحصول على هذه الخدمات وسرعة تلبية رغبة هؤلاء للعملاء.

- **حسابات صندوق التوفير** :

تلجأ البنوك التجارية إلى تشجيع العملاء (محدودي الدخل عادة) على الادخار عن طريق فتح حسابات توفير لهؤلاء العملاء تمنحهم بعض المميزات مثل دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظ بها العملاء في حسابات صندوق التوفير وتحدد قيمة الفائدة التي يحصل عليها العميل بقيمة المبالغ التي يحتفظ بها، والمدة التي يحتفظ خلالها بهذه المبالغ ومعدل الفائدة السنوية الذي يتعهد البنك بدفعه للعملاء على إيداعاتهم.

وإلى جانب معدل الفائدة المحدد، فإن البنوك التجارية تعمل على جذب عدد أكبر من عملاء صندوق التوفير وذلك عن طريق تقديم بعض المزايا الأخرى مثل تقديم بعض الجوائز النقدية أو العينية للفائزين في عمليات السحب الدوري الذي يجريه البنك التجاري بين أرقام حسابات صندوق التوفير خلال فترات دورية معينة ويعلن عنها البنك[1].

- **حسابات ودائع (بإخطار)**:

[1]– محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره،ص22.

تعمل البنوك التجارية على جذب المدخرات على اختلاف أنواعها فتقوم بتنويع حسابات الودائع للأفراد والهيئات بحيث يمكن للعملاء اختيار النوع المناسب لهم من حسابات الودائع ، فمن العملاء من يجد نفسه أنه في غير حاجة لمبلغ معين من المال لمدة غير معلومة على وجه التحديد، ويرغب في استثمار هذه المبالغ طول فترة عدم حاجته إليها بحيث يكون من حقه سحب هذه الأموال عند الحاجة لها، فيقوم البنك بتشجيع هؤلاء العملاء على إيداع أموالهم في حسابات ودائع بإخطار سابق و يقوم البنك بدفع فوائد المودعين عن المبالغ المودعة في هذه الحسابات ولكي يتمكن البنك التجاري من دفع فوائد بنسب مرتفعة فإنه يعمل على استثمار هذه الأموال بما يعود عليه بأرباح مرتفعة تزيد عن قيمة الفوائد التي يدفعها للعملاء.

-حسابات ودائع (لأجل):

قد يجد بعض العملاء أنهم في غير حاجة إلى مبالغ معينة لمدة محددة ومعلومة فيلجؤون إلى إيداع هذه المبالغ في حسابات ودائع لأجل محدد لا يحق لهم سحبها إلى بعد انقضاء الأجل المحدد، فتقوم البنوك بتلقي هذه الودائع واستثمارها في أنواع الاستثمار الملائم لهذا الأجل المحدد، وتزداد قدرة البنك على توجيه هذه الإيداعات والاستثمار ذات معدلات الأرباح المرتفعة بزيادة الأجل الذي تتمكن من استثمار هذه الإيداعات خلاله، فكلما زاد أجل الوديعة كلما تمكن البنك التجاري من تحقيق معدلات أرباح مرتفعة، وكلما أمكن للبنك بالتالي من دفع معدلات فوائد مرتفعة لمودعي هذه الودائع.

2-2- مزاولة عملية التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية

تعمل البنوك التجارية على تنمية الادخار وقبول الودائع- قصيرة الأجل- لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف التنمية، فمن أهم أنواع الاستثمارات التي تلجأ إليها البنوك التجارية لتمويل المشروعات وخدمة الاقتصاد وتنميته ما يلي[1]:

- منح التسهيلات الائتمانية – قصيرة الأجل-فتقوم البنوك التجارية بتقديم القروض والسلفيات للعملاء لتمويل عمليات الإنتاج والتسويق الداخلي والخارجي وتطالب البنوك التجارية العملاء في معظم الأحوال بتقديم الضمانات الكافية للبنك حتى يتجنب مخاطر عدم وفاء العملاء بالتزاماتهم أو تحد من هذه المخاطر.
- المساهمات في إنشاء مشروعات جديدة أو تدعيم المركز المالي لمشروعات قائمة عن طريق الاكتتاب في رؤوس أموال هذه المشروعات فتلجأ للاشتراك في أحد المشروعات عن طريق تقديم قروض طويلة الأجل، وذلك لدعم الاقتصاد القومي والمساعدة في تحقيق أهداف خطة التنمية.
- الاستثمارات – قصيرة الأجل- في شراء الأسهم و السندات من الدرجة الأولى مثل السندات الحكومية وأسهم وسندات الشركات التي يتأكد للبنك سلامة مركزها المالي ، وكثيرا ما يلجأ البنك التجاري إلى تكوين محفظة أوراق

[1]- محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص23-24.

مالية تحتوي على تشكيلة من الأوراق المالية التي يسهل تحويلها إلى نقدية دون التعرض للخسائر وهذا يتمشى مع عاملي السيولة والأمان.

هذا ويلاحظ أنه عند اختيار البنك لطريقة استثمار أموال المودعين فإنه لابد أن يوازن بين ثلاثة عوامل رئيسية يجب أخذها في الاعتبار عند إقرار سياسة الاستثمار هذه العوامل الثلاثة هي:

- **الربحية**: يسعى البنك التجاري إلى توجيه الاستثمار إلى المصادر التي تحقق أقصى ربح ممكن بحيث يتمكن البنك من سداد الفوائد المستحقة للمودعين ومقابلة الالتزامات الأخرى، ويحقق معدلات أرباح مناسبة تكفي لتكوين الاحتياطات اللازمة لتدعيم المركز المالي للبنك، ولتوزيع أرباح مناسبة لأصحاب رأسمال البنك.
- **الأمان (الضمان)**: من المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعا عندما تزيد درجة المخاطرة التي يتعرض لها المستثمرون، ولما كانت البنوك التجارية تعتمد إلى حد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعات، فإن البنوك التجارية لابد وأن توازن بين الربحية ودرجة المخاطرة التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل.
- **السيولة**: تعتمد البنوك التجارية اعتمادا كبيرا على مصادر الأموال- قصيرة الأجل- التي يقدمها المودعون،كما أن جزءا كبيرا من هذه الإيداعات يكون من حق المودعين سحبها عند الطلب، أو بعد فترة قد تكون قصيرة من تاريخ إخطار البنك برغبة المودعين في سحب هذه الأموال، معنى ذلك أن البنك التجاري قد يتعرض إلى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم على البنوك التجارية أن تحتفظ بمعدل للسيولة يتناسب مع إجمالي التزامات الديون قصيرة الأجل ولا يقصد بالاحتفاظ بمعدل سيولة معين أن يحتفظ البنك بأمواله في صورة مبالغ نقدية سائلة حيث أنه إذا فعل ذلك فإنه لن يتمكن من تحقيق أرباح و إنما يقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار إلى نقدية سائلة بسرعة ودون التعرض للخسائر.
- تقديم الخدمات المصرفية: حيث تتنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها، وفي تبسيط إجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات، ومن أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء:

- تحصيل وخصم الأوراق التجارية مقابل الحصول على عمولات وأجور وتقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء بضمان الأوراق التجارية.
- تقديم بعض الخدمات الخاصة بالأوراق المالية للعملاء حيث تقوم البنوك التجارية بأعمال شراء وبيع الأوراق المالية نيابة عن العملاء كما تقوم بتحصيل ودفع كوبونات الأوراق المالية نيابة عنهم أيضا ، هذا فضلا عن قيام البنوك أيضا بأعمال إصدار الأوراق المالية نيابة عن الشركات وحفظ الأوراق المالية للعملاء ومنح التسهيلات الائتمانية بضمان الأوراق المالية.
- فضلا عن ذلك تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات المصرفية الأخرى مثل إصدار خطابات الضمان للعملاء والقيام بأعمال الاعتمادات المستندية نيابة عنهم في حالة الاستيراد والتصدير، وبيع العملات الأجنبية وتأجير الخزائن.

أما عن الخدمات المصرفية الحديثة فمن أمثلتها ما يلي[1]:

- القروض الاستهلاكية.
- خدمات الإرشاد والنصح المالي.
- إدارة النقدية للمشروعات.
- التأجير التمويلي.
- المساهمة في تمويل المشروعات المخاطرة.
- بيع الخدمات التأمينية.
- تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم.
- تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية.
- تقديم خدمات بنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة.
- تقديم خدمات الثقة (ضمان تسوية الأوراق المالية).
- تمويل مشروعات الامتياز.

رابعا: مخاطر التمويل:

1- **المخاطر المادية**: وهي تلك المخاطر التي قد تتلف بعض السلع المادية التي هي ناتج العمل الذي مولناه، فنحن في هذه الحالة لانستطيع أن نسدد المبالغ التي اقترضناها (مولنا أنفسنا بها) مما يلحق بنا خسائر، أي تكاليف إضافية.

2- **المخاطر الفنية**: وهي تلك المخاطر التي تنبع من حقيقة أن مهارة المنتج قد لا يتناسب مع طموح خططه.

ومن أجل ذلك فإنه بالرغم من الوسائل المعروفة فإن المنتج قد يفشل في عمل الشيء المرغوب، لأنه غير مؤهل فنيا لاستخدام عناصر الإنتاج، خاصة التعامل مع الآلات الحديثة.

أو إذا نجح في عمله فإنه قد يستهلك من أجل ذلك موارد أكثر من تلك التي حددها عند وضع الخطة، وهذا هدر للموارد وبالتالي يلحق بالمنتج خسائر لم تكن في الحسبان.

لذا تركز المصانع على الفنيين المهرة في العملية الإنتاجية حتى ولو كانت تكلفة تشغيلهم عالية.

3- **المخاطر الاقتصادية**: وهي تلك المخاطر الناجمة عن أسباب اقتصادية بحتة، وتنقسم في هذا السياق إلى نوعين:

3-1-خطر انخفاض الطلب على المنتج الذي مولناه، مما يعني عدم الحصول على مردود مالي نسدد من خلاله أقساط التمويل وباقي الالتزامات الأخرى، والأسباب التي تؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة المنتجة أو الخدمة كثيرة، منها المنافسة، انخفاض الدخل، نوع السلعة...الخ.

3-2-مخاطر عدم كفاية عرض الموارد اللازمة لصنع المنتج المخطط له، وبالتالي قد لا يمكن إنتاجه[1].

[1]- محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص25.

المطلب الثالث: الضمانات البنكية للتمويل

أولا: مفهوم الضمانات البنكية: للحصول على قروض من البنك لابد من الضمانات البنكية فهي الوسيلة التي من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها، هذا من جهة ومن جهة أخرى فهي أداة لإثبات حق البنك إلى الحصول على أمواله التي قرضها بالطريقة القانونية، وقد تنوعت في السنوات الأخيرة لأسباب منها:

1- يضطر المصرف إلى طلب هذه الضمانات وذلك لقلة اهتمام بعض المؤسسات التجارية والصناعية بالمحافظة على السمعة وحسن التعامل.

2- كبر حجم العمليات الائتمانية إلى مالية المتعامل نتيجة لبعض الظروف الاقتصادية التي طرأت مؤخرا مثل برامج التنمية.

ثانيا: عموميات حول الضمانات البنكية

إن اللجوء إلى الضمانات البنكية تكون في مجال التجارة الخارجية وهذا بحث عن ضمان للعمليات التي يقومون بها لأنهم رأوا بأنها تغطي ثغرات عقد الكفالة، لأن حماية البنك الضامن وحدها غير كافية بالنسبة لهم، ولضمان هذه الحماية تطورت الضمانات البنكية وفقا لما يخدم مصالحهم.

1-تعريف خطاب الضمان: هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب من العميل مبلغ الضمان أو أي جزء منه للمستفيد الصادر لصالحه الضمان، وذلك كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك والمستفيد وذلك خلال مدة محدودة تنتهي بتاريخ انتهاء سيران الضمان، فالعميل وفر على نفسه تقديم تأمين نقدي، والبنك استفاد بالعمولة التي يحصل عليها بمجرد مطالبته بذلك.

يحرر من طرف البنك للمستفيد (المستورد) وهو الضمانات البنكية عبارة عن تعهد غير رجعي ولأول طلب يعتبر بالضمان في حالة أن المصدر (الآمر) أخل بالتزامات يتضح مما سبق أنه لابد من توفر ما يلي في خطاب الضمان[2]:

- البنك هو الذي يصدر خطابات الضمان وعلى ذلك خطاب الضمان الذي يصدر من غير البنوك لا يعتبر خطاب ضمان بالمعنى الصحيح.
- يصدر خطاب الضمان لصالح شخص، ولا يجوز تداوله للمستفيد التنازلي إذ أن تعهد البنك في خطاب الضمان شخصي ولا يجوز تظهيره لغير المستفيد كما لا يجوز للمستفيد التنازل عنه لشخص آخر وعليه لا يجوز للبنك أن يدفع قيمة خطاب الضمان إلا للشخص المستفيد منه.

1- طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص22.

2- بوكوعة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص النقود ومالية، جامعة الجزائر،دفعة 2012،ص144.

- يصدر خطاب الضمان من البنك لصالح مستفيد معين لضمان العملية وعليه فإن العلاقة تكون مباشرة بين البنك والمستفيد، حيث أن الالتزام على البنك نهائي وفوري، ولا يجوز القول بأنه معلق على تقصير عملية في الوفاء بالتزاماته قبل المستفيد. وبذلك لا يتوقف البنك عن السداد طالما أن المطالبة قد وردت إليه، خلال فترة سريان خطاب الضمان.
- خطاب الضمان غالبا ما يكون محدد المدة، وعليه يجب على المستفيد أن يطالب البنك إما بسداد قيمته أو تحديد صلاحيته في حالة عدم انتهاء من الغرض الذي صدر من أجله، في كلتا الحالتين يجب أن تكون المطالبة خلال فترة سريان خطاب الضمان وإلا فإن يتعين على البنك عدم الاستجابة لطلب المستفيد، إذا جاءت المطالبة بعد انتهاء المدة.

2-تعريف الكفالة: يمكن إعطاء تعاريف متنوعة للكفالة منها[1]:

- عقد يكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي به المدين نفسه.
- هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك، إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق.

أي أن الكفالة هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضا عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدين، وباختصار تحمل مسؤولية الوفاء عن إعسار المدين، وهنا يمكن أن نميز بين نوعين من الكفالة وهما الكفالة البسيطة وكفالة التضامن.

يمكن تلخيص الفرق بين الضمان والكفالة في الجدول الآتي:

الجدول رقم 02 : الفرق بين الضمان و الكفالة.

التعهد	الشخص المتعهد	بطلب من	لصالح
الكفالة	الكافل شخص طبيعي معنوي	المدين الرئيسي (المستفيد)	الدائن
الضمان	الضامن بنك	الآمر بالسحب (المصدر)	المستفيد (المستورد)

المصدر:بوكوعة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،تخصص النقود ومالية، جامعة الجزائر،دفعة 2012،ص146.

ومن خلال توضيحنا للضمان يمكن الإشارة إلى وجود صنفين من الضمانات وهي ضمانات حقيقية وضمانات شخصية.

[1]- بوكوعة نورة، مرجع سبق ذكره،ص146.

3- الضمان الاحتياطي

3-1-تعريفه: إن الضمان الاحتياطي يعتبر من بين الضمانات الشخصية على القروض، لهذا يعرف بأنه التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على التسديد، أي هو شكل من أشكال الكفالة ويكون وجه الاختلاف في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية، والأوراق التجارية التي يمكن أن تسري عليها هذا النوع من الضمان تتمثل في ثلاث أوراق هي: السند لأمر، السفتجة، الشيكات، والهدف من هذه العملية هو ضمان تحصيل الورقة ويسمى هذا الشخص " ضامن الوفاء"

كما يختلف الضمان الاحتياطي عن الكفالة في وجهين آخرين، فالضمان الاحتياطي هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى لو كان مانح الضمان غير تاجر، والسبب في ذلك هو أن العمليات التي تهدف الأوراق محل الضمان إلى إثباتها هي عمليات تجارية، يتمثل وجه الاختلاف الثاني في أن الضمان الاحتياطي يكون صحيح ولو كان الالتزام الذي ضمنه باطلا لم يعتريه عيب في الشكل.

4- الضمانات الحقيقية

4-1-تعريفها: تعرف الضمانات التي تكون ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات والمنقولات وهذا ما يسمى بالرهن وتعرف كذلك الضمانات الحقيقية من خلال موضوع الشيء المقدم للضمان وتتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات العقارية يصعب تحديدها هنا، ويعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية وذلك من أجل ضمان استيراد القرض، ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند عدم التأكد من استحالة استيراد القرض وفي الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع من خلال خمسة عشر يوما ابتداء من تاريخ القيام بتبليغ المدين.

4-2- الرهن: يعرف الرهن بأنه عقد يلتزم به شخص كضمان لدين تجاري عليه أو على غيره، أن يستلم مالا إلى الدائن أو إلى شخص آخر يعينه المتعاقد أن يخوله حبس هذا المال إلى أن يستوفي حقه أو أن يتقدم الدائنين العاديين والدائنين المرتهنين له في المرتبة بتقاضي حقه من ثمن هذا المال في أية يد يكون.

وفي حالة ما إذا كان الرهن عبارة عن عقد يشترط أن ينشأ بأركان العقد العامة وهي الرضا، المحل، السبب، ويجب أن يكون الراهن مالكا للمال المرهون، ولا ينشأ عقد الرهن إلا بتسليم المال المرهون أو السند المرهون، ويترتب على هذا العقد آثار قانونية أهمها بالنسبة للمدين المال المرهون، ونقل حيازته إلى الدائن أو إلى شخص آخر يتفقان على تسليمه المال وحق التقدم على غيره من الدائنين العاديين وتتبع المال المرهون في أية يد ينتقل إليها.لأنه يكون بيع المال المرهون كما يمكن رهنه أيضا لعدة

ديون وتجوز أيضا رهن الأموال المستقلة، تسري على الرهن التجاري قواعد الإثبات التجاري عدا ما نص القانون عله من استثناءات[1].

ووفي حالة السندات القابلة للتحويل يثبت الرهن بتظهير قانوني، هنا يشير إلى أن القيم سلمت على وجه الضمان، أما بالنسبة للأسهم وحصص الشركات في الشركات المالية والصناعية والتجارية أو المدنية والتي يحصل نقلها بموجب تحويل في دفاتر الشركة يجب أن يثبت الرهن بعقد رسمي ويجب أن تقيد هذه العملية على سبيل الضمان في الدفاتر المذكورة.

4-3-أنواع الرهن: تنشأ معظم أنواع الرهن بالتراضي بين أطراف العقد فهو عقد رضائي وليس تكليفيا، ألا أن القانون استثنى بعض الرهون من هذه القاعدة نذكرها بإيجاز وعقد الرهن الرضائي يشمل معظم أنواع الأموال المنقولة.

- رهن المنقولات المعنوية.
- الرهن الحيازي.
- الرهن العقاري.

5-الضمانات الشخصية: في حالة عدم قدرة المدين بالوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق تظهر الضمانات الشخصية على أن يقوم الأشخاص بالتعهد والذي بموجبه يتعهدون بالتسديد، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا ولكن يتطلب ذلك تدخل طرف ثالث للقيام بدور الضامن والضمانات البنكية هي ضمانات شخصية.

ثالثا: تطور الضمانات البنكية

منذ سنة 1904 م نجد الضمانات تغيرت وتطورت حيث في البداية ظهرت مرحلة التحسين المستمر للضمانات الكلاسيكية وانتهت هذه المرحلة منذ سنة 1980 م ، ثم فقدت الضمانات الكلاسيكية جزء من أهميتها بالنسبة للدائنين الذين أصبحوا يبحثون عن ضمانات بديلة، مما أدى بالمشرعين إلى العمل على رد الاعتبار لهذه الضمانات، ومن جهة أخرى عندما فقد الدائنون رغبتهم في الصفقات الكلاسيكية منذ سنة 1976 م، ظهرت ثغرات في الكفالة، مما يجبر الدائنين الانتظار عدة سنوات، عادة قبل أن يتمكنوا من استرجاع حقوقهم، حيث ظهر أن الكفالة لاتحميهم من خطر تجميد الديون وهذا ما فرض على الدائن البحث عن ضمانات أخرى تحمي مصالحه أكثر، والبحث عن ميكانيزمات تمنح لها حقا ضد الضامن أكبر من الحق الذي يمكنه اكتسابه من خلال عقد الكفالة ولهذا ظهر التعهد التضامني engagement solidaire ، و الضمانات المستقلة les garanties indépendantes، إلا أنها تلبي هذه الشروط لأنه في هذه الحالات الضامن لا يحول له الحق في معارضة الدائن عند وصول تاريخ الاستحقاق.

[1] - بوكوعة نورة، مرجع سبق ذكره،ص147.

رابعا: مبادئ الضمانات البنكية

من خلال تعريف الضمانات البنكية الدولية يمكن استخلاص مبدأين أساسيين[1]:

1- **مبدأ استقلالية الضمان**: إن الصفقة المميزة لغالبية الضمانات المستقلة، يعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري ومن جهة أخرى استقلال الضمان يعني أن يبقى حياديا بالنسبة لكل الالتزامات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد خلال الصفقة التجارية.

2- **مبدأ إلزامية الضمان**: هنا يلزم الضمان بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد واستعمال الضمان يتطلب إثبات نوعين من الضمانات:

2-1-ضمان لأول طلب: يجب أن يحترم المستورد في طلبه تنفيذ التزاماته والشروط المتعلقة بخطاب الضمان وعلى البنك أن ينفذ طلب المستوردين وأن يحكم أو يبدي رأيه على شرعية المطالبة بالضمان، أي يجب على المستورد أن يكون له الحق في الحصول مبلغ الضمان عند أول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد وواجبة الدفع عند أول طلب.

2-2-ضمان مستندي: إذ يقوم البنك بدفع قيمة الضمان مباشرة للمستفيد بعد تقديم هذا الأخير للمستندات بحيث تحدد مسبقا في خطاب الضمان، هنا يقدم البنك الضامن التزام نهائي غير قابل للإلغاء.

[1] - بوكوعة نورة، مرجع سبق ذكرة، ص149.

خلاصة الفصل الأول

حسب الخطوات التي تم التطرق إليها في هذا الفصل توصلنا أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة كونها تربط الدول والمجتمعات وتساعد القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات محلية وكذا تزيد من رفاهية البلاد.

كما يمكن القول أن التمويل يلعب دورا هاما في نشاط المؤسسات الاقتصادية كونها تسهل انتقال الفوائض النقدية والقوة الشرائية بين الوحدات الاقتصادية، وهذا الأمر يعطي الحيوية اللازمة لتحقيق وتيرة نمو مقبول وتنمية شاملة ومن ثم تحقيق الرفاهية.

إن الدور الذي تلعبه الضمانات البنكية يتمثل أساسا في جعل معاملات التجارة الدولية مؤمنة وخلق جو من الثقة بين المتعاملين وبالتالي سريان العمليات التجارية بكل أمان وهذا ما يؤدي إلى ترقية العلاقات التجارية والمالية وتدعيمها.

تمهيد

من أجل إتمام عمليات التجارة الخارجية وبطرق سريعة أصبحت الضرورة ملحة للجوء إلى قروض مختلفة لتغطية كل من عمليات الاستيراد والتصدير، وهذه القروض تقدم لأصحاب المشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدها، كونها غالبا ما تنجز بمبالغ مالية ضخمة أين لا يستطيع المشتري تغطيتها نقدا اتجاه المورد بالإضافة إلى المخاطر التي قد تعترضه هذا من جهة ومن جهة أخرى تعتبر الأسواق الأجنبية أسواقا مهمة من أجل تطوير عمليات التبادل و لذلك نجد أن السياسات الاقتصادية الدولية قد حاولت وضع إمكانيات ووسائل مختلفة التي عن طريقها يتم التعامل من تغطية احتياجاته المالية وكذا قدرته على تمديد التغطية اتجاه المورد، وتتمثل هذه الإمكانيات في القروض بمختلف أنواعها منها القصيرة ومنها المتوسطة وكذا الطويلة الأجل ويتم التفاوض بين المتعاملين عن طريق وساطة البنوك والمؤسسات المالية.

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى أساليب وتقنيات تمويل عمليات التجارة الخارجية كما يلي:

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني:التمويل متوسط وطويل الأجل.

المبحث الثالث:معاملات التسوية في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية.

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات، والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل، وفي هذا المبحث نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل .

المطلب الأول : الاعتماد المستندي.

للتعرف على الاعتماد المستندي تم التطرق إلى العناصر التالية:

أولا : تعريف الاعتماد المستندي : للاعتماد المستندي عدة تعاريف منها:

1- هو أي ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك المستورد أو البنك منشئ الاعتماد issuingbank) بأن يقوم بناء على طلب وتعليمات عميل (يسمى طالب فتح الاعتماد appliquant) يكون عادة مشتري أو مستورد بأن:

- يدفع لطرف ثالث يسمى المستفيد (beneficiary) يكون عادة بائع أو مصدر أو لأمر المستفيد مبلغا محددا من المال.
- يقبل ويدفع كمبيالات تجارية (bill of exhange) مسحوبة من المستفيد بمبلغ محدد من المال.

يفوض بنكا آخر بالدفع أو قبول أو دفع تلك الكمبيالات التجارية مقابل التزام المستفيد بشروط محددة منصوص عليها في خطاب الاعتماد تملي تقديم مستندات الشحن خلال مدة معينة.[1]

2- عرف الاعتماد المستندي في المادة 341 من قانون التجارة المصري الجديد رقم 17 لسنة1999بأنه: «عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح الاعتماد بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الآمر لصالح شخص آخر ويسمى المستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل، ويعتبر عقد الاعتماد المستندي مستقلا عن العقد الذي فتح الاعتماد بسببه ويبقى المصرف أجنبيا عن هذا العقد".

3- عرفه البعض بأنه :" الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الآمر أيا كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الآمر و مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال".[2]

ثانيا : أطراف الاعتماد المستندي:

من خلال التعريفات التي ذكرناها فإن أطراف الاعتماد المستندي هم في الأساس ثلاثة:[1]

---

[1]- طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية،دار الفكر الجامعي،الإسكندرية،2008 ،ص 59.

[2]- مازن عبد العزيز فاعور، **الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية و التشريع الداخلي**،منشورات الحلبي الحقوقية،بيروت، 2006،ص19.

1- **المشتري العميل الآمر أو المستورد:** هو الطرف الذي يطلب من المصرف أن يفتح اعتمادا لمصلحة البائع المستفيد أو المصدر وذلك تنفيذا لعقد البيع السابق على طلب فتح الاعتماد،وللمصرف الحرية في قبول فتح الاعتماد أو عدمه فهو غير ملزم بذلك ولكن عند موافقته يلتزم بتعليمات المشتري ولا سيما فيما يتعلق بالمستبدات.

2- **المصرف المنشئ أو الفاتح للاعتماد:** هو الذي يقوم بفتح الاعتماد لمصلحة المستفيد البائع بناء على طلب العميل المشتري متعهدا بالدفع أو القبول أو التداول للسحوبات المسحوبة عليه، وذلك ضمن الشروط المنصوص عنها في خطاب الاعتماد، وهو ملزم تجاه المشتري بفحص المستندات فحصا دقيقا للتثبت من صحتها ومن ثم تسليمها له ليسترد ما دفعه مضافا إليه العمولات.

3- **المستفيد البائع أو المصدر:** هو الطرف الذي صدر الاعتماد في مصلحته بناء على الاتفاق السابق مع المشتري والذي يقوم لدى تبلغه خطاب الاعتماد بإرسال المستندات المطلوبة إلى المصرف فاتح الاعتماد لقبض مبلغ الاعتماد منه أو لسحب كمبيالة عليه.

ثالثا : خصائص الاعتماد المستندي: من خلال التعريفات الموضوعة للاعتماد المستندي يتبين لنا أنه يتميز بخصائص عديدة:[2]

1- خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وبذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعة في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه.

2- خاصية الائتمان : إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما لناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر.

2-1-بالنسبة للمشتري:

- تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات
- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها .

2-2-بالنسبة للبائع:

- يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري.

[1]- نفس المرجع، ص21.

[2]- نفس المرجع ،ص24.

- يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

3- خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

رابعا: المستندات المطلوبة: ويلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا، وهي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة، وبناء على ذلك من المفيد أن نعرف ولو بصفة إجمالية ماهية هذه المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي[1].

1- **الفاتورة:** وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية،النوعية الأسعار ...

2- **بوليصة الشحن والنقل:** وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة فإنه يطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

3- **بوليصة التأمين:** وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

4- **الشهادات الجمركية** : وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.

5- **شهادات المنشأ:** وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.

6- **شهادات التفتيش والرقابة والفحص:** وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات ...)

7- **الشهادات الطبية:** وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

خامسا : أنواع الاعتماد المستندي:للاعتماد المستندي أنواع عديدة أشارت إليها القواعد والأعراف الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية[2].

1- **الاعتماد القابل للرجوع révocable:**نصت المادة السادسة من القواعد والأعراف على أنه: يكون الاعتماد إما قابلا للنقض أو غير قابل للنقض (الرجوع) : فتكون قد أشارت إلى نوعين من الاعتمادات : الاعتماد القابل للنقض والغير قابل لذلك.

[1]- الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2004، ص117.

[2]- مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص27.

يكون الاعتماد القابل للنقض أو الرجوع إذا كان باستطاعة المصرف فاتح الاعتماد أن يلغيه أو يتحلل من دفع قيمته أو حتى تعديله ساعة يشاء من تلقاء نفسه أو بناء على تعليمات العميل الآمر المشتري، وقد أكدت ذلك المادة الثامنة من القواعد والأعراف بنصها في الفقرة (أ) على أنه " يجوز تعديل أو إلغاء الاعتماد القابل للنقض أو للرجوع من المصرف مصدر الاعتماد في أي لحظة وبدون إشعار مسبق للمستفيد ".وأضافت الفقرة (ب) أن المصرف مصدر الاعتماد يكون ملزما بالدفع إذا كان المصرف الوسيط قد قبل الاعتماد أو تداوله قبل استلامه إشعارا بالتعديل أو الإلغاء مقابل مستندات تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد، بالتالي فإن المصرف مصدر الاعتماد يستطيع الرجوع عن الاعتماد بشرط أن لايكون الاعتماد قد تم التعامل أو التداول به من قبل المصرف الوسيط، كأن يكون قد قام بالدفع للمستفيد مقابل استلامه للمستندات المطلوبة قبل استلامه إشعارا بالتعديل أو الإلغاء، ففي هذه الحالة يكون المصرف المصدر للاعتماد ملزم بالدفع للمصرف الوسيط الذي قام بواجباته على أكمل وجه وبالتالي فلا مسؤولية عليه.

إن الاعتماد المستندي القابل للرجوع لايعبر عن معنى الاعتماد بالوجه الصحيح، دلك أن الاعتماد معناه الثقة وقابلية الاعتماد للإلغاء دليل على ضعف الثقة بين المصرف والعميل الآمر وبالتالي يكاد الاعتماد القابل للرجوع لا يستعمل إلا بين بائع ومشتري يعرفان بعضهما جيدا وعلى صلات مستمرة في الأعمال، ذلك لأنه لا يؤمن للبائع ضمانات مطلقة ولكنه يعطي ضمانات معنوية للمشتري باعتبار أنه يمكنه الرجوع عنه متى شاء.

من هنا فإن دور المصرف في الاعتماد المستندي القابل للنقض أو للرجوع يقتصر على إشعار المستفيد بأنه يقوم كوكيل عنه بدفع ثمن البضاعة أو قيمة الأسناد التي يسحبها عليه المستفيد في حدود مبلغ معين.

أضف إلى ذلك، لا يترتب على المصرف أي التزام مباشر اتجاه البائع المستفيد مما يسمح له بإلغاء أو تعديل الاعتماد في أي وقت يشاء ودون إخطار البائع، إلا أنه جرت العادة أن يرسل المصرف أخطارا للبائع المستفيد بحصول هذا الإلغاء أو التعديل.

2- **الاعتماد غير قابل للرجوع irrévocable**: كما ذكرنا فإن المادة السادسة من القواعد والأعراف اعتبرت بأن الاعتماد يكون إما قابلا للرجوع وإما غير قابل لذلك والاعتماد غير القابل للرجوع أو النقض اعتماد بات وقطعي ونهائي يرتب في ذمة المصرف التزاما أصليا مستقلا لا رجعية فيه ولايجوز نقضه أو تعديله إلا بموافقة المصرف مصدر الاعتماد و المصرف المعزز (إن وجد) والمستفيد.

ويكون المصرف مصدر الاعتماد ملزم بشكل غير قابل للإلغاء بأية تعديلات صادرة عنه وذلك اعتبارا من وقت إصدار هذه التعديلات ويجوز للمصرف المعزز أن يمد تعزيزه ليشمل التعديلات وعندئذ يصبح ملزما به بشكل غير قابل للنقض من وقت قيامه بتبليغ التعديل.

إن القبول الجزئي للتعديلات الواردة غير مسموح به ولا يترتب عليه أي أثر بالتالي فإن الالتزام في الاعتماد غير القابل للرجوع التزام بات لايجوز الرجوع فيه و ليس التزاما طبيعيا غير قطعي يستطيع المصرف الرجوع عنه متى يشاء كما في الاعتماد القابل للرجوع هذا ماأكدته المادة التاسعة من القواعد والأعراف الموحدة عندما نصت على أن " الاعتماد غير قابل للنقض تعهدا قاطعا على المصرف مصدر الاعتماد شريطة أن تقدمالمستندات المنصوص عليها إلى المصرف

المسمى أو إلى المصرف مصدر الاعتماد وأن يتم التقيد بشروط الاعتماد بأن يدفع أو أن يقبل سندات السحب المقدمة من البائع وفقا لهذا الاعتماد".

وقد انتشر الاعتماد المستندي غير القابل للرجوع في أعقاب الحرب العالمية الأولى اذ كان البائعون في الولايات المتحدة الأمريكية لا يثقون كثيرا بالمشترين في أوروبا ولا يقبلون شحن البضاعة إلا إذا وصلهم خطاب اعتماد غير قابل للرجوع من أحد المصارف المعروفة، وقد زادت فاعلية هذا الاعتماد بعد الحرب العالمية الثانية بحيث أبح يشكل أكثر الطرق استعمالا لتسوية المبادلات الدولية نظرا لما يوفره من ضمان وطمأنينة للمصدرين.

إن المصرف فاتح الاعتماد في الاعتماد غير قابل للرجوع لايعتبر ملتزما تجاه البائع المستفيد بمجرد توقيعه عقد فتح الاعتماد مع المشتري العميل، بل أن التزامه لا يكون نافذا إلا من تاريخ وصول الأخطار أو التبليغ خطاب الاعتماد إلى المستفيد، ذلك أنه قبل هذا التاريخ لاتوجد أي علاقة بين المصرف والمستفيد.

على ذلك يجب أن يبين الاعتماد بوضوح ما إذا كان قابلا أم غير قابل للرجوع لتحديد طبيعة التزام المصرف مصدر الاعتماد تجاه المستفيد، وفي حالة عدم تبيان ذلك يعتبر الاعتماد غير قابل للرجوع (المادة السادسة) وفي هذا تعديل جوهري للأصول والأعرا ف الصادرة عام 1983 نشرة رقم 400 التي تبين أنه إذا لم يبين الاعتماد إذا كان قابلا للرجوع من عدمه فيعتبر الاعتماد قابلا للرجوع[1].

3- **الاعتماد المستندي غير قابل للرجوع و المؤيد confirmé**: في بعض الأحيان يقوم المصرف فاتح الاعتماد بتبليغ خطاب الاعتماد إلى المستفيد مباشرة، لكن في الغالب، فإنه يقوم بتبليغه الخطاب بواسطة مصرف آخر في بلد المستفيد ويسمى هذا المصرف عندئذ المصرف الوسيط أو المبلغ غير أن هذا المصرف لايتحمل أي التزام تجاه المستفيد بل أن مهمته تقتصر على تبليغه خطاب الاعتماد و هذا ماأشارت إليه المادة السابعة من القواعد والأعراف على أنه " يجوز أن يتم تبليغ الاعتماد للمستفيد من خلال مصرف آخر دون التزام على المصرف المبلغ"، غير أنه يترتب عليه إذا اختار أن يقوم بتبليغ أن يبذل العناية المعنوية لفحص ظاهر صحة الاعتماد الذي يقوم بتبليغه، وإذا اختار المصرف أن لايقوم بتبليغ الاعتماد فيجب عليه أن يعلم المصرف مصدر الاعتماد بذلك بدون تأخير، أما إذا لم يتمكن المصرف المبلغ من التأكد من ظاهر صحة الاعتماد فيجب عليه دون تأخير أن يعلم المصرف الذي يبدو أن التعليمات وردت منه بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الاعتماد بالتالي في هذه الوضعية يكون المصرف الوسيط مجرد مبلغ للاعتماد ولاتترتب عليه أي مسؤولية.

4- **الاعتماد المستندي الدوري revolving**: الاعتماد المستندي الدوري هو الذي يمكن تجديد قيمته المالية من دون حاجة لتعديل بنوده صراحة.

على ذلك إذا كانت الموجبات الملقاة على عاتق البائع المصدر للبضاعة تتجدد دوريا فلا تنفذ دفعة واحدة كعقد التوريد فإن البائع يلتزم بتوريد شيئا للمشتري (المستورد) يتكرر دوريا وبالتالي فإن الاعتماد المستندي العادي الذي ينتهي

[1]- مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص31.

بانتهاء المدة المحددة أو ينقضي بالتنفيذ لا يكفي لسد حاجات الفريقين المتعاقدين لذلك أوجد العرف التجاري المصرفي هذا النوع من الاعتمادات لسد الحاجات المتجددة.

والاعتماد المستندي الدوري يمكن أن تكون دورته قائمة على المدة أو على القيمة.

بالنسبة للمدة يكون الاعتماد إما تراكميا أي أن كل مبلغ من قيمة الاعتماد لم يستعمل في المدة المنصرمة المحددة له يضاف إلى قيمة المدة اللاحقة، وإما يكون غير متراكم أي الذي يسقط فيه حق المستفيد في المبلغ غير المستعمل العائد للمدة المنصرمة دون أن يؤثر ذلك على حقوقه عن المرات اللاحقة.

أما بالنسبة للقيمة فقد ينص عقد فتح الاعتماد على إمكانية المستفيد قبض قيمة المستندات العائدة للبضاعة المقدمة من قبله وضمن حدود قيمة الاعتماد دون أن ينتهي هذا الاعتماد بل يبقى قائما ومستمرا بنفس القيمة المحددة له أصلا.

والاعتماد المستندي الدوري يمكن أن يكون قابلا للرجوع عنه أو غير قابل لذلك.

5- **الاعتماد المستندي ذو البند المسطر بالأحمر « crédit documentaire avec « red clause**: سمي هذا النوع من الاعتماد بالمسطر بالأحمر ذلك أنه يحتوي على بند مميز مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه، وهذا البند يسمح للمصرف المراسل أو المصرف المؤيد بأن يدفع للمستفيد مقدما دفعات على الحساب قبل استلامه الوثائق المستندات المطلوبة، و يدرج في الاعتماد بناء على طلب صريح من العميل الآمر و على مسؤوليته نتيجة لذلك، وفي حال تمنع البائع المستفيد عن تقديم المستندات للمصرف المؤيد يحق لهذا الأخير أن يعود على المصرف مصدر الاعتماد والذي يعود بدوره على العميل الآمر بقيمة ما دفعه.

ويتم اللجوء عادة إلى هذا النوع من الاعتمادات المستندية لتمويل البائع بالأموال اللازمة للشحن.

6- **الاعتماد المستندي الدائري back to back** : في بعض الأحيان قد يكون الاعتماد المستندي الصادر لمصلحة البائع المستفيد غير قابل للتحويل، و يكون هذا الأخير غير قادر على تأمين البضاعة ويحتاج لشرائها جزئيا أو كليا من مورد آخر، ففي هذه الحالة للبائع المستفيد من الاعتماد المستندي أن يستعمل وثيقة الاعتماد المستندي غير القابلة للرجوع كوثيقة ائتمان عند مصرفه لكي يطلب منه إصدار خطاب اعتماد مستندي لصالح البائع الثانوي[1].

يتضح أن هذه العملية تنطوي على اصدار اعتماديين منفصلين:

الأول: الاعتماد المستندي الأصلي الصادر لمصلحة المستفيد الأول (البائع الأساسي)

الثاني: الاعتماد المستندي الثانوي الصادر لمصلحة المستفيد الثاني (البائع الثانوي) ويجب أن تتضمن شروط الاعتماد المستندي الدائري القيام بتسليم جميع المستندات المطلوبة ماعدا الفاتورة التجارية في فترة زمنية كافية قبل حلول أجل الاعتماد المستندي الأول لكي يتمكن المستفيد الأول من تقديم هذه الأوراق بعد أن يضم إليها الفاتورة التجارية الصادرة عنه.

[1]- عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص36.

7- **الاعتماد المستندي الاحتياطي stand by**: هذا النوع من الاعتمادات يشكل وسيلة دفع احتياطية لمصلحة البائع المستفيد و فيه يلتزم المصرف مصدر الاعتماد تجاهه بالأمور التالية:

- أن يعيد دفع الأموال المقترضة من العميل الآمر أو المدفوعة سلفا له أو لحسابه.
- أن يسدد أي دين بذمة العميل الآمر.
- أن يعوض ماليا عن أي عجز أو إخفاق واقع على عاتق الآمر أثناء تنفيذه لموجباته.

8- **الاعتماد المستندي القابل للتحويل transférable**: إن الاعتماد المستندي القابل للتحويل هو الذي يستطيع بموجبه المستفيد إعطاء تعليمات للمصرف المكلف بالدفع أو بالقبول أو بالتداول أن يحول الاعتماد كليا أو جزئيا لمصلحة واحدة أو أكثر من الأشخاص الثالثين (المستفيدين الثانيين) غير أنه لا يمكن تحويل الاعتماد إلا إذا نص صراحة على إمكانية تحويله ولايجوز تحويله إلا مرة واحدة ما لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك.

وبالتالي لا يجوز تحويل الاعتماد بناء على طلب المستفيد إلى أي مستفيد ثالث إلا إذا نص الاعتماد على خلاف

وفي هذا الإطار تتم عملية تحويل الاعتماد المستندي على خمسة مراحل:

1- أن يطلب المشتري العميل من المصرف القيام بفتح اعتماد لمصلحة المستفيد.
2- تبليغ خطاب الاعتماد من المصرف فاتح الاعتماد إلى المصرف المراسل.
3- تبليغ خطاب الاعتماد من المصرف المراسل إلى المستفيد الأول.
4- أن يطلب المستفيد الأول من المصرف المكلف بالتحويل بتحويل الاعتماد إلى المستفيد الثاني.
5- تبليغ تحويل الاعتماد من المصرف المكلف بالتحويل إلى المستفيد الثاني.

سادسا: أهمية الاعتماد المستندي.

إن أهمية الإعتماد المستندي تكمن أساسا في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الإعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن إبرا زها فيما يلي :[1]

1- بالنسبة للمشتري (المستورد) :

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي إشتراها في الوقت الحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الإعتماد .

[1] - أنطوان الناشف،خليل الهندي، **العمليات المصرفية و السوق المحلية**، الجزء الأول،المؤسسة الحديثة للكتاب،لبنان، 1998، ص89.

- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالبا عند تسلمه المستندات من البنك.

- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضمانا بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع .

-لاينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال بالنسبة للمصدر .

2-بالنسبة للبائع(المصدر):

– حقق الإعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثلث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمت البضائع الواردة في الإعتماد.

– يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع .

– يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف[1] .

– بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل لإلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

– إن ابقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، و إتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه.[2]

3-بالنسبة للبنوك:

– يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.[3]

– تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها وإستردادها من العميل و كذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.[4]

4-بالنسبة للتجارة الخارجية:

المساعدة على إنتشارها بسهولة خاصة وأن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ماتعيق انتشار هذه التجارة، فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر

---

[1]– زياد رمضان، محفوظ جودة،**الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك**، دار وائل للنشر،الأردن،2000،ص151.

[2]–أنطوان الناشف، مرجع سبق ذكره،ص90.

[3]– عبد الحق بوعتروس،مرجع سبق ذكره، ص88.

[4]– أنطوان الناشف، خليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص91.

والمستورد، فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لايدفع المستورد الثمن إلا في حالة إستلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة[1].

فكل هذا يساهم في رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، ممثلة أساسا في و سيلة الغعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية.

سابعا: سيرعملية الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأعقب إبرام عقد البيع.

1- فتح الاعتماد المستندي

تستند العلاقة بين الآمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد الاعتماد ، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية:

- يوقع الآمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.[2]
- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.
- فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بينات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص و شروط الاعتماد مطابقة لماتم الإتفاق عليه في عقد البيع.[3]

2- تنفيذ الاعتماد:

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي:

- يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.
- يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.
- بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.

[1] - زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سبق ذكره، ص151.

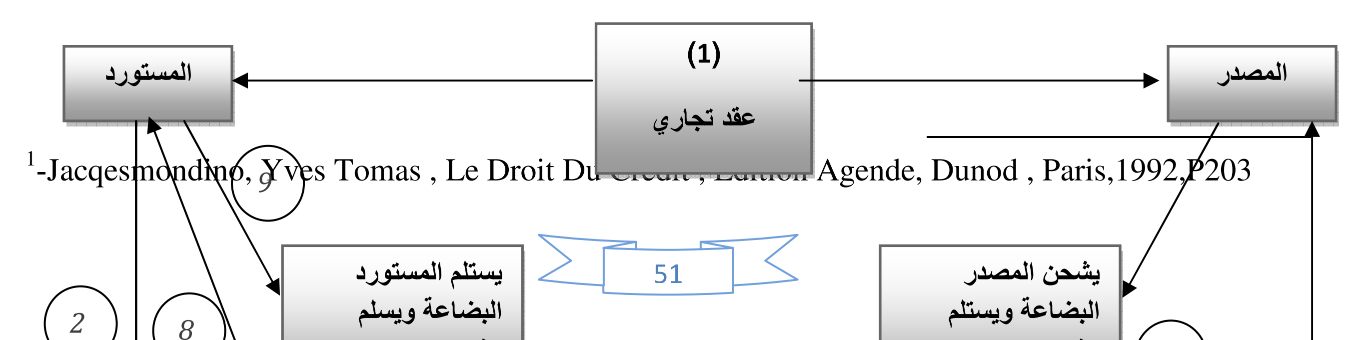
[2] -philippe guarsuault ,stephane priami , Les opérations bancaires à l'international ,banque-éditeur, Paris,1999 ,p108

[3] - ipt, p138-p140

- يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.
- يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.
- يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد[1].

والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية .

شكل رقم (01) : سير عملية الإعتماد المستندي



[1]-Jacqesmondino, Yves Tomas , Le Droit Du Crédit , Edition Agende, Dunod , Paris,1992,P203

5

3

La Source : philippe guarsuault ,stephane priami , Les opérations bancaires à l'international ,banque-éditeur, Paris,1999 ,p115.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي.

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

أولا: تعريف التحصيل المستندي: التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.[1]

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه ، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة ، وعلى البنك تنفيذ أمر عملية وبذل كل جهد ممكن في التحصيل ، غير أنه لا يحتمل أية مسؤولية ولايقع عليه أية التزام في حالة فشله في التحصيل ، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل ، إلا أنه لاتوجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:[2]

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد..الخ.

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:[3]

1- **الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول)** وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
2- **البنك المحول** وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
3- **البنك المحصل** وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.
4- **المشتري أو المستورد** وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

---

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص119.

[2]- مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص30.

[3]- نفس المرجع، ص 31.

ثانيا: الطرق المختلفة للتحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

1- **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.[1]

2- **المستندات مقابل قبول الكمبيالة** : يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات اذا قام المشتري-المسحوبة عليه الكمبيالة- بقبولها و التوقيع عليها، و هذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و 180يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل ، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحصل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك[2].

ثالثا: أهمية التحصيل المستندي:

تكتسب عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية نظرا لما تتسم به من اعتبارات السرعة والمرونة والثقة وانخفاض تكلفتها كذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري الدولي وما يتطلبه من سرعة في إبرام وتنفيذ التعاقدات الخاصة بعدد من الصادرات ذات الطبيعة المتميزة، تجعل عمليات استخدام التحصيل المستندي كأسلوب للتمويل أمرا بالغ الحيوية ومن أمثلة ذلك (صادرات الخضروات والفواكه، وغيرها من السلع الغذائية سريعة التلف، كذلك المحاصيل الرئيسية، والمعادن الأساسية والتي تلعب البورصات دورا هاما في تحديد أسعارها...) [3].

ويحقق التحصيل المستندي لكل من المصدر والمستورد مزايا عديدة، كما يكتسب أهمية خاصة لكل منهما.

1- أهميته للمستورد: يلجأ المستورد لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف عديدة و للاستفادة من مزايا عدة لعل أهمها:

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره،ص120.

[2]- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره،ص33.

[3]- أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي**، الطبعة السابعة، بدون دار النشر، القاهرة، 2003، ص 97-100.

3-1- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ويندرج تحت هذه الظروف الحالات الآتية[1]:

- عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سيران التسهيلات الائتمانية.
- ارتفاع نسب الهامش النقدي التي يتعين دفعها للبنك عند فتح الاعتماد.
- عدم كفاية أرصدته السائلة، ومن ثم يحتاج إلى تدويرها بدرجة أسرع وهي حالة لا يمكن معها تدبير احتياجاتها الاستيرادية من خلال فتح الاعتمادات المستندية والتي تتطلب الاحتفاظ بهوامش نقدية مجمدة على ذمة هذه الاعتمادات لفترات تتراوح عادة بين شهرين إلى أربعة أشهر أو ثلاثة أشهر في المتوسط.
- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه، فيتيح استخدام هذه الطريقة الاستفادة من الوفرات التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعمولات والدمغات، تجنب تجمد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات) وتتضح أهمية هذه المزايا إذا ما قام المورد بإرسال مستندات الشحن مباشرة إلى المستورد دون تقديمها لبنك معين.
- توفير الكثير من الوقت والجهد والإجراءات التي يتطلبها فتح الاعتمادات المستندية.
- عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين، لدرجة لاتمكنهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية والتي تتطلب قدرا من الفهم والوعي قد لا يتوافر لدى البعض.
- سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة بحيث ترد أقل من القيمة الحقيقية للبضائع ويقوم المستورد في هذه الحالة بدفع الفرق إلى المورد خارج قيمة المستندات، وبذلك يتجنب المستورد دفع نسبة لا بأس بها من الرسوم الجمركية والتي تتعلق بالرسوم الواجبة الأداء عن قيمة الفرق بين القيمة الفعلية للبضائع وقيمة الفواتير التجارية غير الحقيقية، وينعكس ذلك أيضا في إخفاء جانب من النشاط الحقيقي للمستورد عن السلطات الضريبية ببلده.
- في كثير من الأحوال لايقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت إليه بالجمارك، وهي ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية حيث يتم في هذه الأخيرة أداء القيمة للمصدر فور تقديمه مستندات شحن مطابقة لشروط فتح الاعتماد، ومن ثن فإن المستورد يتمتع هنا بدرجات أعلى من الجدية و الضمان و الأمان.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضاعته، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.
- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بإجراء التعديلات على شروط فتح الاعتمادات المستندية والتي تستلزم بالضرورة موافقة كل من الأطراف المتصلة بالعمليات الاستيرادية(أربعة على الأقل: مصدر

[1]- أحمد غنيم مرجع سبق ذكره، ص98.

مستورد، بنك المصدر، بنك المستورد) الأمر الذي يوفر درجات من المرونة والسهولة في تنفيذ التعاقدات المبرمة بين المستورد و المورد.

- إذا ملجأ المستورد إلى استخدام نظام الحصص الاستيرادية، فإن التحصيل المستندي يتيح له طلب بضائع وفق نظام orderbank وعند وصول المستندات يتقدم العميل باسم صاحب الحصة الاستيرادية التي يرغب في تظهير المستندات باسمه، كما قد توجد تعليمات ملزمة بعدم إتباع هذا الأسلوب، وتشترط فتح الاعتماد محددا به اسم الشخص أو الجهة التي سترد المستنتدات باسمها من البداية، مما يشكل أحيانا بعض المتاعب للمستورد تنجم عن عدم قدرته على توفير حصة ملائمة لقيمة بضاعته عند تاريخ فتح الاعتماد، أو توافر هذه الحصص بأسعار مرتفعة أو قرب انتهاء سريانها إذا ما تمت العملية الاستيرادية مع قرب انتهاء السنة المرتبطة بها.
- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة، أو لتجنب منافسة قوية قد تفقد المستورد العرض المتاح أمامه، وهو ما تجده في عمليات كثيرة مثل:
- التخلص من بضاعة راكدة.
- التخلص من خطوط إنتاج نمطية قديمة وبدء تطبيق فن إنتاجي حديث.
- استيراد البضائع ذات السوق العالمي و التي تتحدد أسعارها عالميا في البورصات المتخصصة ارتفاعا وهبوطا من لحظة لأخرى مثل بورصات المحاصيل الرئيسية و المعادن الخام، وفي مثل هذه الحالات لا يتوافر الوقت الكافي أمام المستورد لاتخاذ إجراءات فتح الاعتماد المستندي، لذا يصبح استخدام التحصيل المستندي أداة أكثر مناسبة و فاعلية في مثل هذه الحالات.

كما أن مثل هذه الصفقات غالبا ما تكون بكميات هائلة تمثل قيمة مرتفعة يصعب تمويلها في إطار تسهيلات مبرمة بين عميل و بنكه، بينما يمكن للمستورد في مثل هذه الحالات إبرام اتفاقات ذات طبيعة معينة تتفق و ظروف و ملابسات الصفقة، كما توافق في ذات الوقت الاعتبارات الخاصة بالمصدر.

2- أهميته للمصدر: استخدام التحصيل المستندي يتيح للمصدر مزايا كثيرة، كما يجد المصدر نفسه في ظروف كثيرة في حاجة إلى استخدام هذه الأداة، وتتشابه معظم هذه المزايا وتلك الظروف مع ماسبق تناوله عن الحديث عن أهمية هذه الأداة بالنسبة للمستورد ويتضح ذلك فيما يلي[1]:

- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة و السرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، نظرا لأن استخدام الاعتمادات المستندية يتطلب توافر إجراءات مصرفية ومراجعات من البنك القائم بعملية التداول والتزام حرفي بشروط الاعتمادات.. الأمر الذي قد يعيق سرعة انسياب عملية التبادل التجاري.
- تحقيق وفرات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلا غ أو تعزيز الاعتماد المستندي.

[1]- أحمد غنيم مرجع، سبق ذكره، ص99.

- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول تعقد الاجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- توجد حالات كثيرة يصعب معها استخدام أداة الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت، بينما لاتسمح ظروف المصدر وطبيعة العملية التصديرية بالانتظار، وإلا تسبب ذلك في خسائر ومشكلات كثيرة ومن الحالات التي تتطلب سرعة في التنفيذ بحيث يصبح استخدام أداة التحصيل المستندي أمرا حيويا ما يلي:
- وجود مخزن كبير وراكد من سلعة سريعة التلف، أو بضائع ذات طبيعة موسمية وطلب متغير ومتقلب في أسواق استخدامها، الأمر الذي يتطلب سرعة في شحنها وتصريفها.
- وجود بضائع ذات طبيعة غير نمطية وبكميات كبيرة، الأمر الذي يجعل استخدامها محددا في نطاق ضيق لذا تصبح إمكانية تصريفها من الصعوبة، ويجعل انتهاز أي فرصة متاحة لتسويقها خارجيا أمر بالغ الحيوية ويمكن للمصدر من خلال استخدام أداة التحصيل المستندي بما تتيحه من سرعة ومرونة أن يبرم تعاقدات عاجلة وفورية مع عملائه بأسواق الاستيراد.
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة، وكذلك تنمية أسواقه القائمة وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.
- سهولة إعداد مستندات الشحن على النحو السابق إيضاحه بالبند الخامس عند تناول مزايا هذه الأداة بالنسبة للمستورد.

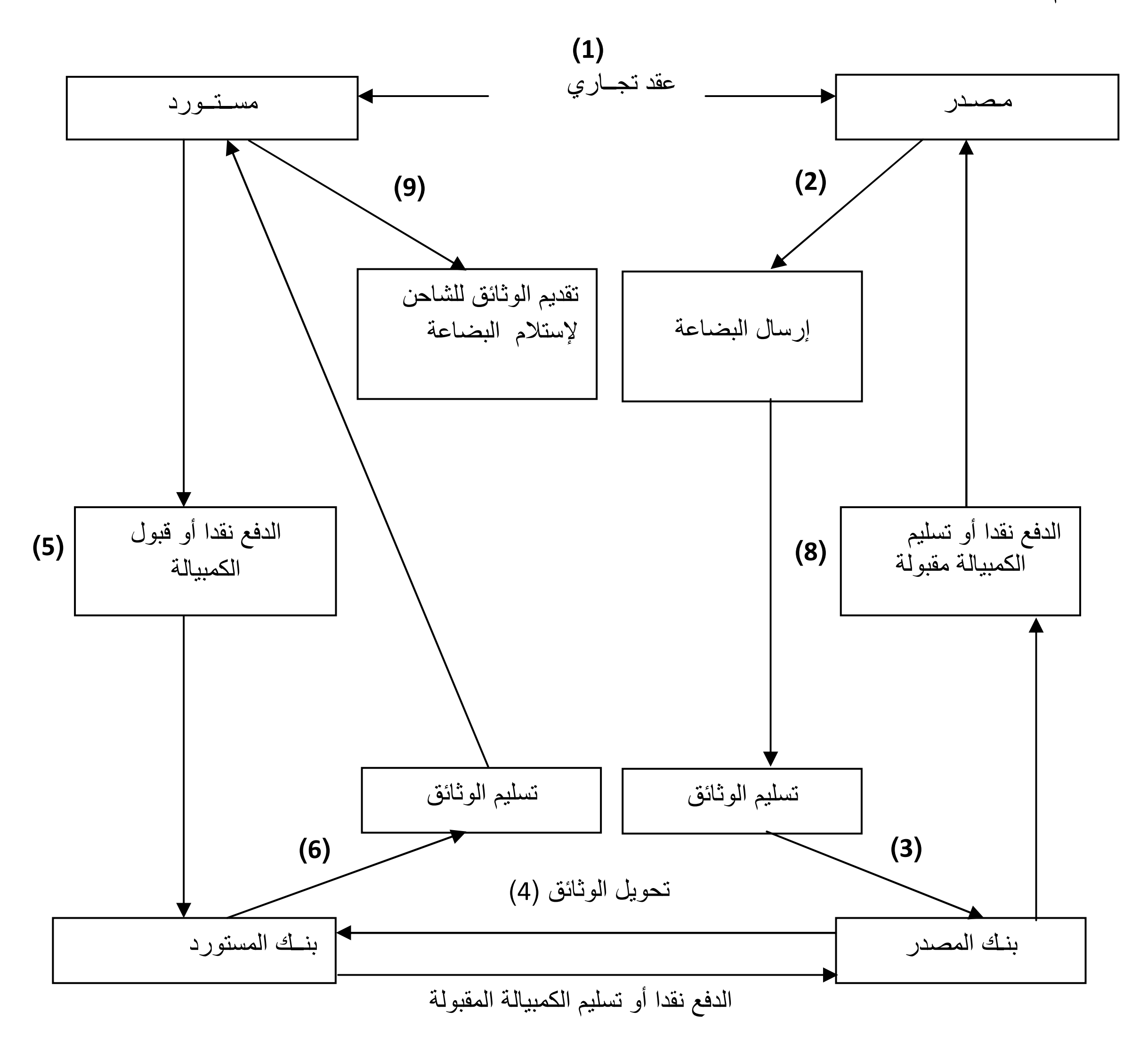
رابعا: سير عملية التحصيل المستندي: تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية[1]:

- يقوم الطرفان (المستورد و المصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
- يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميلة.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

[1] – أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص100.

و الشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.

شكل رقم (02) : سير عملية التحصيل المستندي.



La Source: philippe guarsuault ,stephane priami , Les opérations bancaires à l'international ,banque-éditeur, Paris,1999 ,p109.

خامسا: مزايا و عيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها: [1]

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها،كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة .

---

[1] – مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص34.

- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع،إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد،بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...الخ.

كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة[1].

المطلب الثالث: تحويل الفاتورة.

أولا: مفهوم عملية تحويل الفاتورة: تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الدين التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد ، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4%من رقم الأعمال الناتج من عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لايتعدى عشرة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص مايلي[2]:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.
- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

---

[1]- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص35.

[2]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره،ص115.

- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

ثانيا: أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينهما علاقة تجارية:

الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

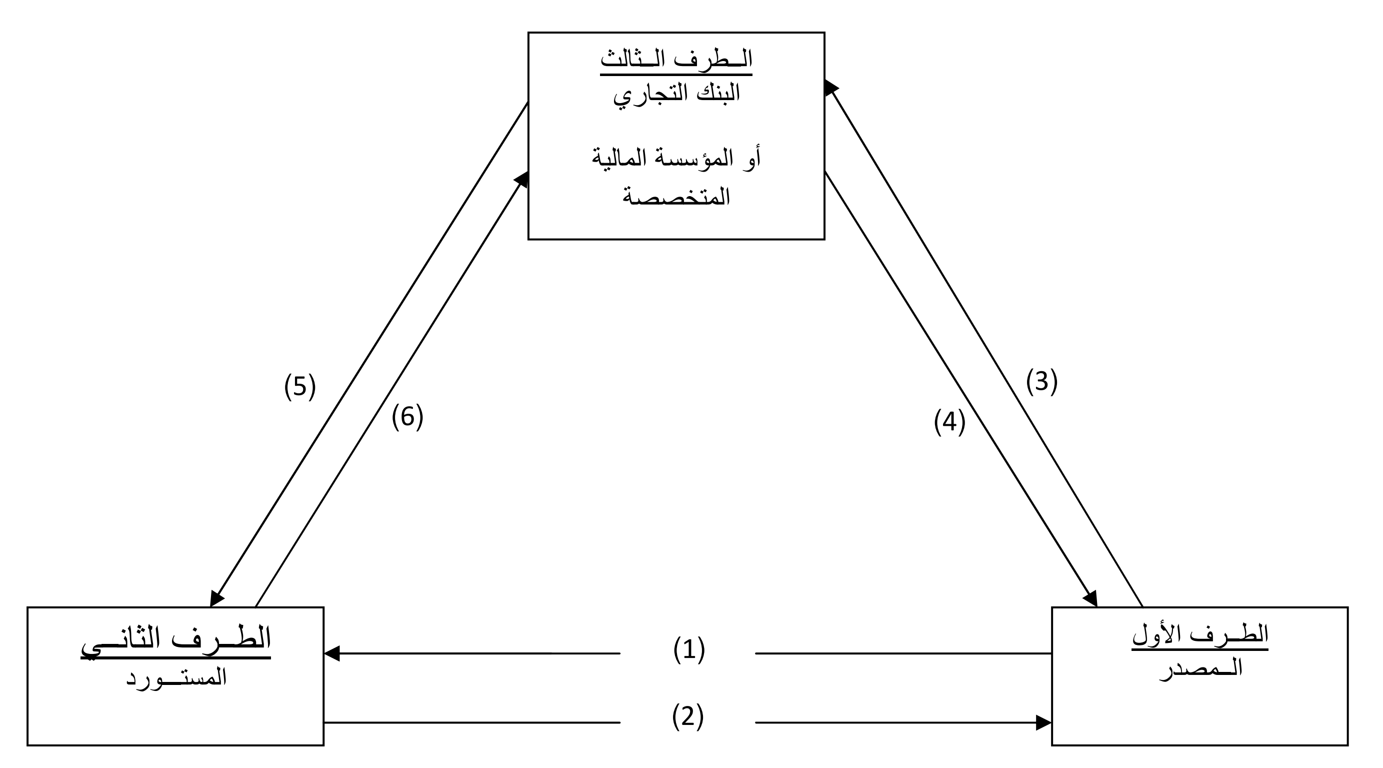
الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.[1]

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاث.

شكل رقم(03) : سير عملية تحويل الفاتورة.

[1]- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص45.



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، ص 46.

شرح عملية تحويل الفاتورة:

(1) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معينا إلى المستورد.

(2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

(3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.

(4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80 %.

(5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.

(6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.[1]

وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فيمايلي:[2]

- يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة و ليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.

[1] – مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص64.

[2] – طلعت أسعد عبد الحميد، **الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة**، الطبعة العاشرة، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998، ص200.

- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100%من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة مابين سداد نسبة 80%إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

ثالثا: مزايا عملية تحويل الفاتورة:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل دين آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80%من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم[1].

المطلب الرابع: أساليب أخرى للتمويل قصير الأجل.

بالإضافة إلى أساليب التمويل سابقة الذكر هناك طرق أخرى للتمويل قصير الأجل منها[2]:

أولا: خصم الكمبيالة المستندية: تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

1- الكمبيالات المستحقة في تاريخ معين: ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30أو 60 أو90 يوما ولذلك يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

1- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص55.

2- طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص192.

2- الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع: وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري(المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهنا نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الاطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الاطلاع عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

3-الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة: ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، حيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية .

إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقود جاهزة.

4-القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص[1]:

- مبلغ الدين.
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص113.

5-التسبيقات بالعملة الصعبة.

5-1- تعريف التسبيقات بالعملة الصعبة :

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

أما إذا كان التسبيق عملة صعبة غير تلك التي يقوم بها الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لايمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم مع المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير[1].

5-2- مبادئ التسبيقات بالعملة الصعبة:[2]

- حيث التسبيقات قد تكون بأي عملة قابلة للتحويل وكما يمكن أن تغطي 100% من الديون.
- تكلفة التسبيقات تتضمن معدل الفائدة الهامشي بالنسبة لسوق الصرف وأيضا تتضمن عمولات البنك.

5-3- مزايا وعيوب قروض تعبئة الناشئة في الخارج:[3]

تتمثل مميزاته فيما يلي:

- تغطية مخاطر الصرف ويكون ذلك في حالة عملة الفاتورة هي نفس عملة الدفع.
- انخفاض تكاليف التسبيقات خاصة مقارنة بتكاليف تعبئة الحقوق الناشئة.
- تعطي فرصة للمستورد من تغطية 100% من الديون.
- تعتبر التسبيقات بالعملة الصعبة من طرق التمويل الأكثر بساطة والمرفقة بحدي أدنى من الشكليات.

---

[1] - مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية، دفعة2011، ص57.

[2] - نفس المرجع، ص 57.

[3] - نفس المرجع، ص 57.

أما عيوبه فتتمثل فيما يلي: هي كباقي القروض لا يمكن أن تخلو من العيوب أهمها هو:

- معرضة أكثر من غيرها للمخاطر التجارية التي يتحملها المصدر.
- في حالة اختلاف العملات الفاتورة والدفع هنا دائما خسر تغير سعر الصرف.

6-تأكيد الطلبية.

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد (قدرة المستورد على السداد).

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة والمدروسة[1].

المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل.

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات،وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية،وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل .

المطلب الأول : قرض المشتري:

اولا: تعريف قرض المشتري: قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر(18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعينة بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

[1]-الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص122.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية مابين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع و مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية مابين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، ما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دائما للمصدر والمستورد كليهما.

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك.

وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض .في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض، وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أن تلتمس من بنك المستورد القيام بكفالته.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض[1].

1–أنواع قروض المشتري وخصائصه:قروض المشتري لها أكثر من نوع وتتضمن أكثر من خاصة وهي كما يلي:

1–1– أنواع قروض المشتري:

– **قروض المشتري المضمون:** يكون تدخل البنك–المشتري–بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.
– **قرض المشتري المقترض:** في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

1–2–خصائص قرض المشتري: يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين[2]:

1– الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص123.

2– مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص 64.

- **العقد التجاري**: يبين فيه نوعية السلع ومبالغهاوشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.
- **عقد القرض**: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبلغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.

يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في دلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد السواء.

1- الشروط العامة لقرض المشتري: إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

2-1-المستفيد: هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض.

2-2-الموضوع: تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.

2-3-القاعدة الممولة: كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.

2-4-المدة: مابين 18 شهر إلى 7 سنوات.

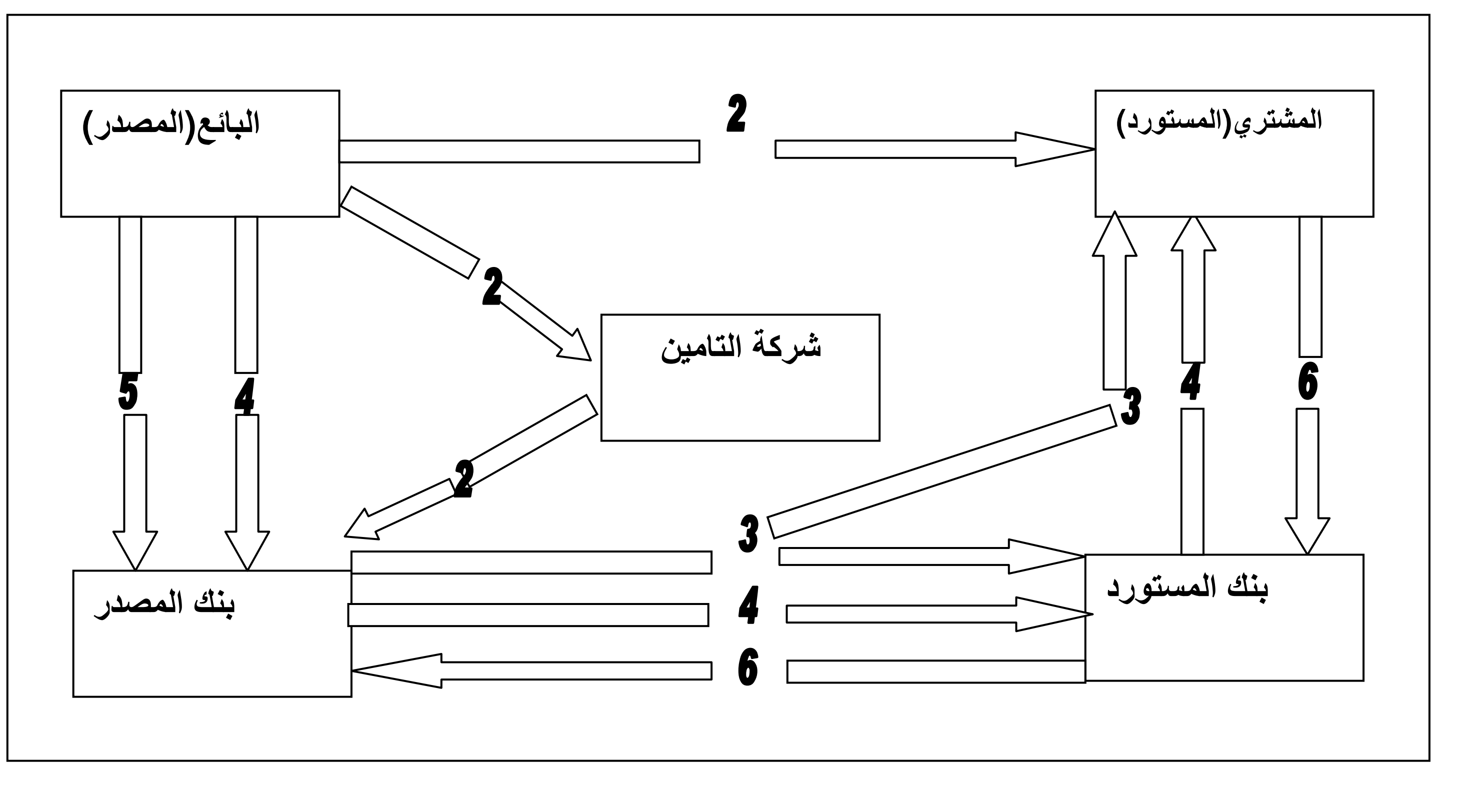
2-5-التسديد: **يتم** تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي.

2-6-الضمانات: هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري

2- سير العملية:

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (04):سير عملية قرض المشتري.



المصدر: مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة2011، ص66.

شرح سير عملية قرض المشتري:

1- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر، بمراعاة عناصر العقد (المبلغ المتفق عليه، طريقة السداد، تاريخ السداد...الخ).

2- يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمينية اللازمة لإتمام العملية علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع.

3- إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر).

4- يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.

5- يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفق عليها من جهة ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجمد من أجل إتمام الصفقة.

6- يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.[1]

المطلب الثاني: قرض المورد

[1]- مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص64-67.

1- **تعريف قرض المورد:** قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأإلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين،في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرد المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.[1]

2- مزايا و عيوب قرض المورد:[2]

تتمثل مزاياه فيما يلي:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بماأنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

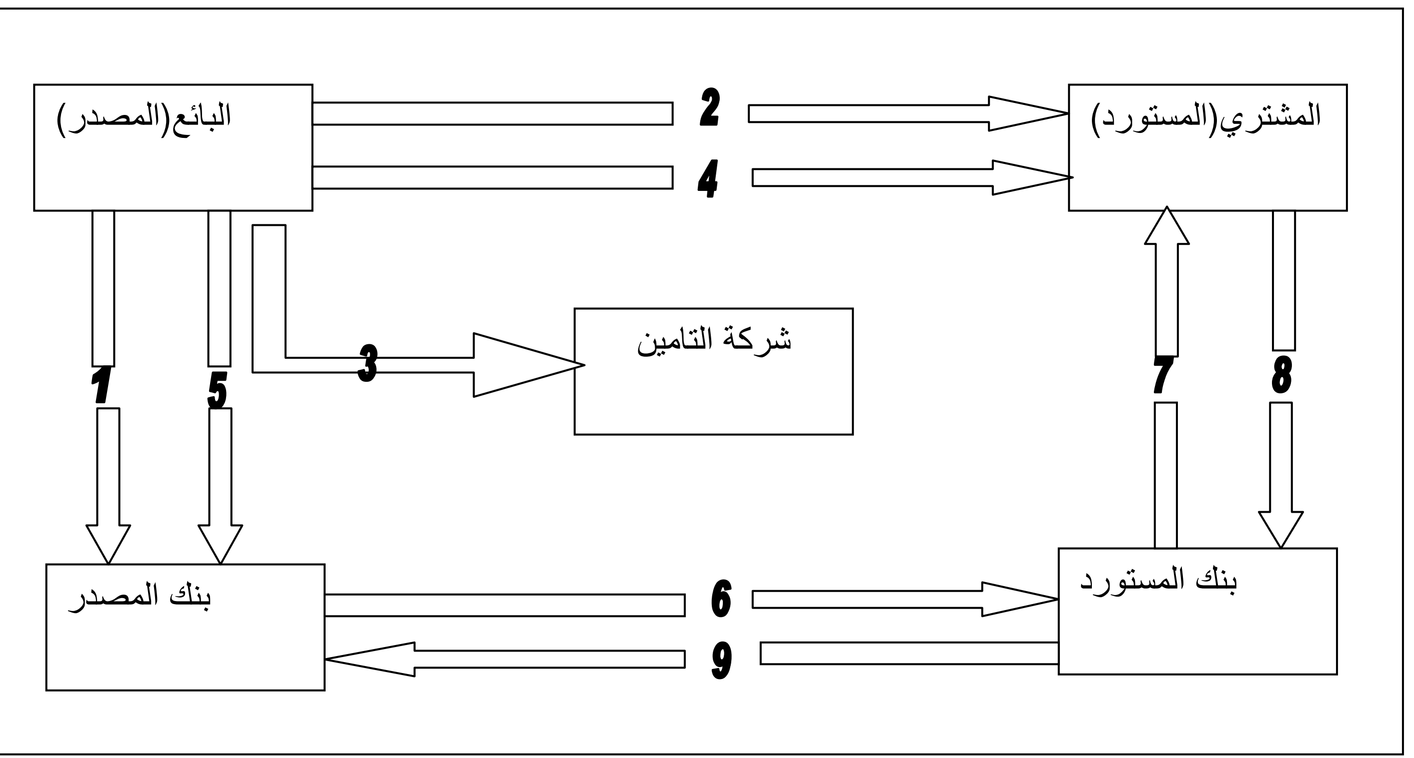
3- سير عملية قرض المورد:

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره،ص124-125.

[2] -Gury omar andré , commerce international, édition dalloz ,1992 ,p165.

الشكل رقم (05): سير عملية قرض المورد.



المصدر: مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ،تخصص مالية، دفعة2011، ص 62.

شرح سير عملية قرض المورد:

1- تقديم مصدر طلب التمويل من البنك الذي اختاره للتعامل معه.

2- التعاقد (أي إنشاء عقد تجاري بين الطرفين).

3- تعهد الضامن أي إمضاء المورد على عقد التأمين.

4- الاتفاق على مدة الدفع بين المصدر والمستورد.

5- إرسال وثائق من طرف المصدر إلى بنكه.

6- إرسال وثائق المستفيد من بنك المصدر على بنك المستورد.

7- تقديم الوثائق التجارية للمستورد.[1]

8- تقديم الموافقة من طرف المستورد لبنكه وكذا تقديم الضمانات.

9- العمل على تسديد المبلغ والعملات.

المطلب الثالث: أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل.

[1]– مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

أولا: التمويل الجزافي:يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

ومن خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و الثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.[1]

وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار المصرف الناجمة عن تبدلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

ثانيا: القرض الإيجاري الدولي

1- **تعريف القرض الإيجاري الدولي**: هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.[2]

وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير.

[1]- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص126.
[2]- نفس المرجع، ص127.

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.

2- الأطراف المتدخلة في عملية القرض الإيجاري

تنشأ عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاثة أو أربعة أطراف وتتمثل في:[1]

2-1-المورد: وهو الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها.

2-2-المؤجر: أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد.

2-3-المستأجر: يمثل الطرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه، بحيث يقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي يرغب في تأجيره بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة...الخ.

2-4-المقرض: إن عملية القرض الإيجاري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض، والذي يقدم خدماته المصرفية والمتمثلة في منح القروض إلى المستأجر، أو المؤجر، أو يشارك في إقامة شركة القرض الإيجاري.

3- مزايا وعيوب قرض الإيجاري الدولي: [2]

يتميز بما يلي:

- تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية.
- يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها.
- قرض الإيجار الدولي لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة فهو يأخذ شكل نفقات.
- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.

تتمثل عيوب القرض الإيجاري الدولي فيما يلي:

- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.
- في الجزائر يعاني هذا النوع من القروض من التهميش ويعود ذلك لنقص النصوص القانونية الخاصة بالبنوك والضرائب والجمارك...الخ التي تخص هذه التقنية الجديدة في تمويل التجارة الخارجية.

4- سير عملية قرض الإيجار الدولي:

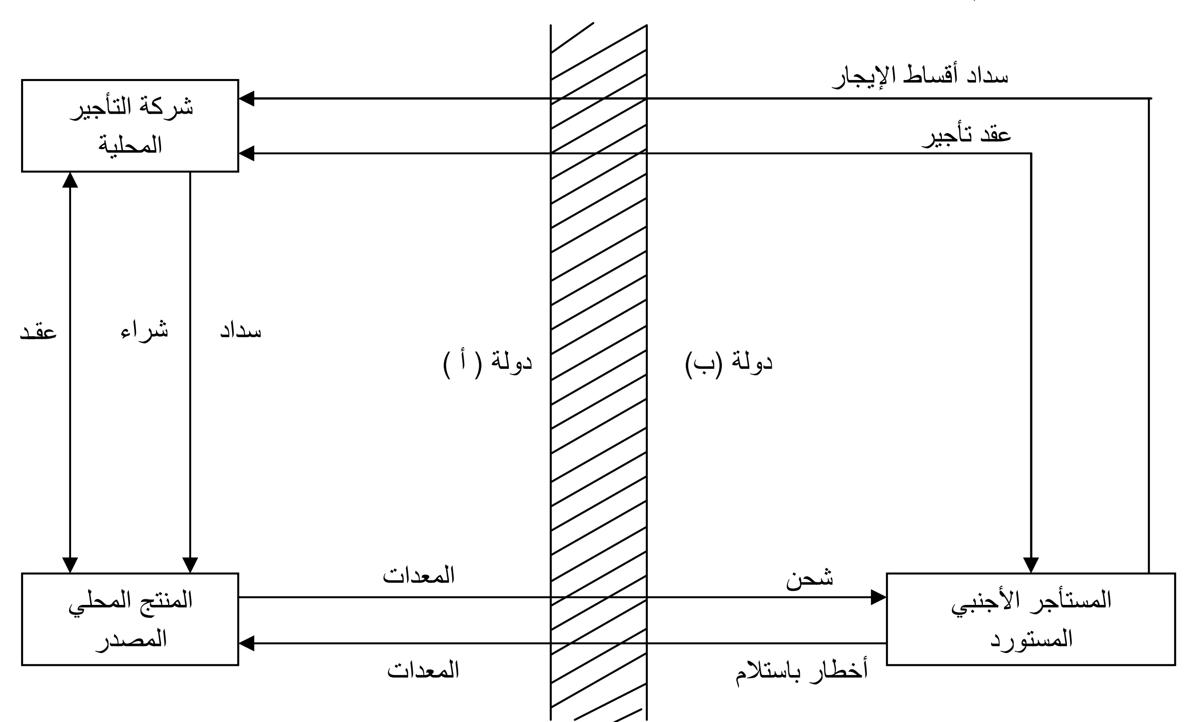
تتم عملية القرض الإيجاري في مراحل مختلفة نوضحها في الشكل التالي:

---

[1] - مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص68.

[2] - نفس المرجع، ص 69-70.

شكل رقم (06): سير عملية قرض الإيجار الدولي.



المصدر : مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر،القاهرة،2001، ص 61.

ثالثا: قروض التمويل المسبق:

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري.

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر.

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل، كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات التي لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلبا على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار.[1]

المبحث الثالث: معاملات التسوية في التجارة الخارجية

لتسوية عمليات التجارة الخارجية تستعمل عدة أنواع من وسائل الدفع وهذا لتساهم مساهمة فعالة في إتمام وانجاح هذه العمليات وسوف نتطرق لها على النحو التالي.

[1] -Philippe guarsualt et stephane priami :op-cit ;p181.

المطلب الأول: التسوية نقدا (تحت الطلب)

اولا:الدفع بواسطة النقود (الدفع النقدي): تعرف النقود بأنها وسيلة تبادل تمكن منم الشراء الفوري للسلع، السندات والخدمات دون تكلفة التبادل والبحث، وتمكن من الحفاظ على القيمة بين التبادل وهي ظاهرة اجتماعية لأنها تستند إلى ثقة المجتمع في النظام الذي يوجدها.

فهي وسيلة الدفع الوحيدة تامة السيولة وهي الأكثر استعمالا من بين وسائل الدفع الأخرى تصدر من طرف جهة معروفة ومنظمة وهي النظام البنكي.

من إيجابيات وسلبيات الدفع النقدي[1]:

1-الإيجابيات: يمكن حصرها فيما يلي:

- سهل الاستعمال وأكثر بساطة، حصول المصدر على كل مستحقاته فورا دون أن ينتظر يستدعى حضور كل من المستورد والمصدر من عملية التسديد مما يستبعد عملية الغش.

2-السلبيات: يمكن إيجازها في:

- صعوبة تحويل العملة الصعبة نظرا لبعد المسافة وأكثر عرضة للسرقة والضياع للأموال خطر تقلبات أسعار الصرف.

المطلب الثاني: التسوية عن طريق الشيكات

الشيك يعرف على أنه" أمر كتابي غير مشروط بدفع مبلغ معين للمستفيد أو لحامل الشيك.

كما يعرف كذلك على أنه " صك مكتوب يتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى الساحب إلى شخص يسمى المسحوب عليه، غالبا ما يكون أحد البنوك بأن يدفع بمجرد الاطلاع مبلغا نقديا معينا لصالح المستفيد أو لحامله".

توجد عدة أنواع من الشيكات: الشيك الأذني، الشيك الاسمي، الشيكات المقبولة الدفع، الشيك المصرفي، الشيكات المسطرة، الشيك الدائري، الشيك ذو النسخ المتعددة، الشيك ذو الأخطار، الشيك السياحي.

للشيك إيجابيات وسلبيات نذكر منها:[2]

1-الإيجابيات: تتمثل فيما يلي:

[1]- بوسليماني صليحة، تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،فرع النقود ومالية، جامعة الجزائر،دفعة 2013، ص69.

[2]- بوسليماني صليحة، مرجع سبق ذكره، ص72.

- وثيقة قانونية تسهل عملية الطعن ضد المستورد، تأمين دفع شيك البنك (أكثر أمانا) استعماله واسع في أنحاء العالم وقليل التكلفة، خطر عدم الدفع يمكن تجنبه من طرف المصدر بتقديم الشيك المصرفي أو الشيك المقبول الدفع.

2–السلبيات:يمكن تلخيصها فيما يلي:

- مصاريف التحصيل للمصدر، مدة التحصيل طويلة، الخطر السياسي،أخطار مادية: الضياع، السرقة، التزوير، اختلاف القواعد، التشريع والتطبيق حسب البلدان، رغم القانون المماثل للشيكات.
- إذا كان الشيك محرر بالعملة الصعبة المصدر معرض لخطر سعر الصرف.
- تنظيم الصرف يمكن أن تحد استعمال الشيكات في التجارة الخارجية.

المطلب الثالث: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية

أولا: تعريف التحويل المصرفي: التحويل هو أمر بالدفع صادر عن بنك بناء على طلب شخص معين يأمر بموجبه بنكا آخر أو أحد فروعه بدفع مبلغ معين إلى شخص معين أو أشخاص معينين.

ويمكن أن يتم التحويل وفق شكلين:

- التحويل من حساب لآخر وذلك في نفس البنك (تحويل داخلي).
- التحويل من حساب لآخر في بنكين مختلفين (تحويل خارجي).

هذه الطريقة هي الأكثر استعمالا في تسوية المعاملات الدولية وهي تتم إما عن طريق البريد، عن طريق التلكس، عن طريق شبكة سويفت[1].

ثانيا: أطراف عملية التحويلات المصرفية:

تتضمن العملية أربعة أطراف كما يلي[2]:

1- **العميل الآمر**: وهو الشخص الطبيعي الذي يصدر أمر الدفع الأول في عملية التحويل المصرفي.
2- **المصرف المرسل**: وهو مصرف العميل الآمر الذي يرسل أمر الدفع إلى المصرف المتلقي.
3- **المصرف المتلقي**: وهو مصرف المستفيد الذي يتلقى أمر الدفع من المصرف المرسل ويقيد الأموال التي تلقاها في الحساب الدائن للمستفيد.

[1]- نفس المرجع، ص72.

[2]- رباح محمد، وسائل الدفع الدولية في المجال البنكي،مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر،2005، ص49.

4- **المصرف الوسيط**: أي المصرف الذي يتلق غير مصرف العميل الآمر ومصرف المستفيد وهو طرف يمكن الاستغناء عنه في حالة التحويل المباشر من مصرف الآمر إلى مصرف المستفيد.

ثالثا: عناصر التحويل المصرفي:

حيث يقوم على عنصرين مهمين هما:

1- **أمر التحويل المصرفي:** تؤسس عملية النقل المصرفي على إجراءات أولية تستند عليه وهو طلب الزبون بمباشرة تنفيذ عملية التحويل النقدي المصرفية وعرف المشرع الجزائري أمر التحويل بأنه " أمر التحويل يستوفي الشروط المنصوص عليها في الوجيز التقييس الصادر عن لجنة تقييس أدوات الدفع[1]". حيث أن أمر التحويل يصدر في صورة اسمية أي شخص معين، وبهذا لا يعتبر ورقة قابلة للتداول بالطرق التجارية بل هو مجرد عملية تمهيدية لنقل الأموال[2].

2- **تنفيذ عملية التحويل:** وتسمى أيضا مرحلة تسوية الدفعوتسوية عملية النقل المصرفي الدولي قد تتم بين بنكين يحتفظ كل منهما بحساب الزبون لدى البنك الآخر وعندئذ تتم التسوية من خلال القيد الدائن أو القيد المدين لحساب أحد البنكين لدى البنك الآخر كما قد تتم التسوية عن طريق بنك ثالث يحتفظ كلا البنكين بحساب لديه أو يمكن أن تتم التسوية من خلال غرفة المقاصة.

ويتم تنفيذ عملية التحويل المصرفي الدولي عن طريق مصرف المستفيد وعليه فإنه يقيد المبلغ المحول في الحساب الدائن لعملية المستفيد وتكون بالقيود التي تجريها المصارف وهي نوعان من القيود[3]:

- **القيد بالخصم**: وهو عملية محاسبية يقوم من خلالها بنك الآمر (بنك المشتري) بسحب قيمة نقدية، فتخرج هذه القيمة بصورة نهائية من ذمته المالية لتعلق حق المستفيد ولكنها لا تدخل في ذمة هذا الأخير إلا بقيد في حسابه.
- **القيد بالإضافة**: وهو إدخال بنك المستفيد القيمة المحولة في حساب الدائن للمستفيد ومن ثم تتحقق عملية تسليم النقود القيدية.

رابعا: أنواع التحويلات المصرفية[4]

يشمل هذا التحويل ثلاثة أنواع وهي على النحو التالي:

1- **التحويل الدولي عن طريق البريد**: حيث يحصل المصدر على مستحقاته من طرف المستورد عن طريق الحوالة البريدية وتمثل الحوالة البريدية الدولية وسيلة تحويل الأموال المودعة في شبكة البريد.

---

[1]- نظام بنك الجزائر: رقم 05-06،المؤرخ في 26 أوت 2005،المتعلق بمقاصة الصكوك وأدوات الدفع، جريدة رسمية،عدد26،2005، ص24.

[2]- يحي سعيد،**الطبيعة القانونية لتحويل المصرفي (ارتباط بمفهوم القيدية)**، الطبعة الثالثة،منشأة المعارف،الإسكندرية،1999،ص21.

[3]- نفس المرجع،ص23.

[4]- بوسليماني صليحة، مرجع سبق ذكره، ص73.

تتميز هذه العملية بانخفاض تكلفتها وبساطتها ومن عيوبها أنها تتعرض للتزوير، السرقة، لكشف المعلومات ومدة التحويل الطويلة.

2- **التحويل عن طريق التلكس (الحوالة البرقية):** تشبه تماما الحوالة البريدية إلا أنها أسرع منها، حيث أن المرسل يرسل برقية أو التلكس باستعمال الشفرة (التلكس) ليتسنى الدفع للمستفيد في أسرع وقت ممكن.

تتميز هذه الطريقة بالسرعة في التحويل، ببساطة الاستعمال، أكثر ضمان إلا أنها لا تخلو من عيوب منها: إمكانية الوقوع في خطأ عند تحويله إلى شخص آخر أو الخطأ في رقم التلكس أو في إرسال البيانات كما يعتبر مكلف أكثر.

3- **التحويل الدولي بواسطة شبكة سويفت أو التحويل الحر (Swift):** هو عبارة عن تحويل يتم عن طريق شبكة عالمية خاصة للاتصالات بين الإدارات، مسيرة بالإعلام الآلي، وقد أنشأت في 03 ماي 1973 من 239 بنك أمريكي، كندي و أوروبي مقرها بروكسل بلجيكا وضمت أكثر من 1100 عضو وشرعت في العمل تطبيقيا في 09 ماي 1977، وتعمل على إيصال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر، فهدفها هو تسهيل الدفع الدولي وقد ظهرت خاصة من أجل القضاء على النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى، فضمان الدفع مطبق كليا حيث الرسائل تبعث عبر جهاز الكمبيوتر الذي له مفتاح خاص به ويمكن التحقق من مضمون الرسالة، وهو يشتغل 24 ساعة على 24 ساعة ولقد انضمت البنوك الجزائرية إلى هذه الشبكة في ديسمبر 1991 م نظرا لاعتماد هذه الشبكة على وسائل حديثة فهي تمنحها عدة مزايا: اقتراح التحويل تترك للمدين (المصدر) أقل تكلفة وأكثر سرعة تتوفر على برامج متطورة جدا تمكن من الكشف على الأخطاء وتصحيحها، أهم ميزة هي صعوبة الدخول إليه نظرا لاحتوائه شفرات سرية، استمرار وسهولة الاستعمال خلال 24 ساعة على 24 ساعة، 365 يوم في السنة رغم المزايا التي تتمتع بها هذه الشبكة إلا أنها لا تخلو من عيوب من بينها: يمكن أن يظهر خطر الصرف في حالة التحويل بالعملة الصعبة، عدم وجود إشعار يدل على إرسال البضاعة ولذلك يضطر المتعاملون إلى مراقبة العملية.

المطلب الرابع: التسوية عن طريق الأوراق التجارية.

أولا: تعريف الورقة التجارية

من خلال الأحكام التي وردت في القانون التجاري يمكن تعريف الورقة التجارية اصطلاحا بأنها " سند مكتوب بشكلية محددة تتضمن أداء مبلغ نقدي محدد في تاريخ ومكان معينين وقابلا للتداول"[1].

ثانيا: الكمبيالة (السفتجة) الدولية[2]: هي محرر مكتوب عن طريقها الساحب (الدائن، المصدر) يعطي الأمر للمسحوب عليه (المدين، المستورد) بدفع مبلغ معين، لأجل استحقاق معين لشخص آخر وهو المستفيد (الحامل).

---

[1]- طالب حسن موسى، **الأوراق التجارية والعمليات المصرفية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص23.

[2]- بوسليماني صليحة، مرجع سبق ذكره،ص71.

الكمبيالة تعتبر أداة وفاء وائتمان في نفس الوقت فهي أداة وفاء عندما يكون الدفع عند الاطلاع وهي أداة ائتمان إذا كان الدفع لأجل فهي إذا ورقة دين وتصبح أمرا بالدفع عند استحقاق الغرض الممنوح من مصدر السفتجة، وتتداول من شخص لآخر عن طريق التطهير أي الكتابة على ظهر الكمبيالة.

ايجابيات وسلبيات الكمبيالة:[1]

1-الايجابيات:تتمثل فيما يلي:

- تصدر لصالح البائع (المستفيد)، تجسد دين قابل للتفاوض لدى البنك، تبين بدقة تاريخ الدفع، هي وثيقة قانونية تسجل عملية الطعن ضد المستورد (المسحوب عليه)، تأمين دفع الكمبيالة (مضمونة).

2-السلبيات:تتمثل فيما يلي:

- الكمبيالة لا تبعد مخاطر عدم الدفع، السرقة، الضياع، تبقى موضوعة لقبول المشتري (المسحوب عليه) تحصيلها يكون على المدى الطويل، حيث تسلم للمشتري.

ثالثا: السند لأمر (**السند الأذني**)[2]: هو ورقة يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغا معينا من النقود لدى الاطلاع أو في تاريخ معين لشخص آخر هو المستفيد أو لأمره.

ايجابيات وسلبيات السند لأمر

1-الايجابيات: نذكر ما يلي:

- السند لأمر له نفس مزايا الكمبيالة فهي قابلة للتطهير، تضمن من طرف البنك قابلة للتفاوض إلا أنها صادرة لصالح المشتري تحدد موعد الاستحقاق، الاعتراف بالدين.

2-السلبيات: يمكن تلخيصها فيما يلي:

- التعرض لخطر عدم الدفع ، السرقة، الضياع، معرض للخطر السياسي.

من خلال ما سبق يبد واضحا الاختلاف بين السند لأمر والكمبيالة من حيث أطرافه، فبينما تفترض الكمبيالة عند تحريرها ثلاثة أشخاص (الساحب، المسحوب عليه، والمستفيد) فإن السند لأمر ثنائي الأطراف (المحرر والمستفيد).

[1]- نفس المرجع، ص71.
[2]-نفس المرجع، ص71.

خلاصة الفصل الثاني

تمحور هذا الفصل حول آليات الدفع والتمويل في عمليات التجارة الخارجية حيث تعمل هذه الآليات على إتمام التعاملات التجارية مع الخارج من جهة ومن جهة أخرى تسهيل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة.

ساعد تطور هذه الآليات ضمان حق كل من البائع والمشتري لهذا يعتبر آليات الائتمان وتمويل التجارة الخارجية اعتمدته البلدان المتطورة وعملت على تطويره من خلال التنظيمات المحكمة سواء على المستوى الدولي أو على مستوى النظام المصرفي المحلي.

كما يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان لكل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل بنوك تتعهد بالدفع بمجرد الاطلاع على المستندات شريطة أن تكون مطابقة لتلك التي تم تحديدها عند فتح الاعتماد.

كما أن وسائل الدفع في التجارة الخارجية تختلف وتتنوع وفق الشروط ومتطلبات الأطراف المعنية والتي نجد من بينها الدفع عن طريق الأوراق التجارية التي تعتبر ضمان لتسوية المعاملات التجارية بين المستورد والمصدر وكذا التحويلات البنكية التي أهمها الدفع عن طريق سويفت فهي أحدث تقنيات الدفع وأكثر سرعة.

تمهيد الفصل

في هذا الفصل سوف نتطرق إلى دراسة البنك الخارجي الجزائري بصفة عامة و البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة بصفة خاصة، إضافة إلى هذا سنتناول حالة عملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي و المراحل التي يمر بها في المباحث التالية:

المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري.

المبحث الثاني: تقديم وكالة البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة (37).

المبحث الثالث: دراسة حالة تمويل الاستيراد بالاعتماد المستندي عن طريق البنك الخارجي في وكالة البويرة (37).

المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري

البنك الخارجي الجزائري هو بنك تجاري منذ نشأته، اختص في تنفيذ الاتفاقيات المرتبطة بالعمليات الخارجية، و في هذا المبحث تطرقنا إلى تعريفه وذكر وظائفه و الأهداف التي يسعى إليها و هيكله التنظيمي.

المطلب الأول :التعريف بالبنك الجزائر الخارجي

يعتبر بنك الجزائر الخارجي وليدا لتطورات النظام البنكي الجزائري ، حيث وجد نفسه في ظل الأوضاع الراهنة مجبرا على التأقلم مع التغيرات التي تشهدها البيئة، فأصبح يسعى إلى بلوغ أعلى درجات التقدم والتطور في عملياته وخدماته، ونحاول من خلال هذا المبحث التعريف به من خلال تقديم لمحة عن نشأته وتطوره، عرض مختلف وظائفه، لنقوم بعدها بتقديم وكالة البويرة(37) لبنك الجزائري الخارجي.[1]

اولا: لمحة عن نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي

تم إنشاء بنك الجزائر الخارجي بموجب الأمر رقم 67/204 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 بصفته مؤسسة وطنية برأسمال قدره 20 مليون دينار جزائري، و تم تأسيسه على أنقاض 05 بنوك أجنبية هي:

- القرض الليوني Crédit Lyonnais
- المؤسسة العامة Société générale
- قرض الشمال Crédit nord
- البنك الصناعي للجزائري والمتوسط La Banque Industrielle de l’Algérie et de la Méditerranée
- بنك باركليز المحدود Barclays Bank Limited

ويعتبر هذا البنك بنك ودائع مملوك للدولة وخاضع للقانون التجاري، تتمثل وظيفته الأساسية في تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائري والدول الأخرى، تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير من خلال وضع اتفاقيات مع البنوك الأجنبية، و توفير ضمانات للمستوردين الجزائريين لتسهيل عملية الاستيراد من خلال هذه الاتفاقيات.

وقد توسعت عمليات البنك عام 1970 لكونه البنك الذي تتمركز فيه حسابات المؤسسات الصناعية الكبرى في ميدان النفط والمحروقات، الصناعات الكيميائية والبتر وكيميائية، النقل ومواد البناء.

وبعد 21 سنة من الوجود أصبح بنك الجزائر الخارجي أول مؤسسة اقتصادية تستقل بأموالها، وذلك بموجب المرسوم 01 – 89 المؤرخ في 1989.01.02 ، وفي1989.02.05 تحول البنك إلى شركة ذات أسهم مع احتفاظه بكافة مبادئه وأهدافه المسطرة، وتم تحديد رأسماله بواحد مليار دينار جزائري، وكانت الأسهم مشكلة من:

- 35 % مساهمة إلكترونيك، اتصالات و إعلام آلي.

[1]–المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

- 35 % مساهمة البناء.
- 20 % مساهمة الخدمات.
- 10 %مساهمة كيمياء، بتروكيمياء و صيدلة.

وفي سنة 2006 قام البنك بعمليات إعادة هيكلة وظائفه ودخل في مرحلة جديدة من التحديث، والتي مست كل هياكله وشبكته بالكامل، كما عرفت هذه السنة إستراتجية تحديث وإعادة تأهيل الوكالات لضمان المواءمة مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة والصفقات المتاحة للزبون، كل هذا في بيئة تنافسية.

وأدرك هذا البنك أن التكنولوجيا هي أداة أساسية سواء في المكتب الأمامي Front office أو في المكتب الخلفي Back office، لتقديم خدماتها إلى الزبائن.

لتعرف السنة الموالية 2007 تحديث نظام المعلومات من خلال برنامج دلتا Delta ليصبح العمل البنكي أكثر دقة وأمان.

وفي سنة 2009 توجه البنك إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة للاتفاقيات المبرمة مع الشركات الرائدة عالميا تم طرح منتجات جديدة.

أما سنة 2011 فعرفت توسيعا لشبكة البنك وتجديدا لهياكله القديمة في إطار التحديث والتحسين المستمر في الخدمات وطريقة تقديمها، كما افتتح البنك في هذه السنة أول وكالة بخدمة حرة libre– service واقعة بديدوش مراد الجزائر وسط، وتم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري ، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق مع أكبر البنوك المحلية وكذا الدولية.

حاليا يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تدعيم وتوسيع شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات وتزويدها بأكفأ الموارد البشرية لمجارات المنافسة.

من خلال ما سبق يمكن عرض بشكل موجز أهم المعلومات المتعلقة بهذا البنك في شكله الحالي:

- **التسمية** : بنك الجزائر الخارجي (BEA) Banque Extérieure d'Algerie
- **الصفة القانونية :**شركة مساهمة؛
- **رأس المال الاجتماعي 76 :**مليار دينار جزائري
- **المقر الاجتماعي 11 :**شارع العقيد عميروش، الجزائر
- **النشاط :**تقديم الخدمات البنكية وتمويل مختلف قطاعات النشاط لاسيما قطاع المحروقات، قطاع الحديد والصلب قطاع النقل، قطاع مواد البناء، وكذا قطاع الخدمات.
- **شبكة الوكالات 47:** وكالة.

المطلب الثاني: أهداف البنك الخارجي الجزائري.

يسعى البنك الخارجي الجزائري إلى تحقيق أهداف هامة منها:

- تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة للتطوير التجاري، وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك فيما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها.
- التوسع و نشر الشبكة واقتراب الزبائن، وكذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني و الخارجي.
- تحسين وتطوير الأنظمة المعلوماتية و الاتصال.
- تقديم الوسائل المادية و التقنية حسب الاحتياجات .
- تقوية نظام المراقبة داخل كل المديريات التابعة للبلاد.
- تحقيق أكبر ربح ممكن، وذلك بتقديم خدمات مصرفية جديدة.
- وضع وكالات و فروع في الخارج.
- تحقيق و تشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم.
- تسهيل تنمية الإصلاحات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج.
- ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول و الجمعيات المحلية.
- إعطاء ضمانات للموردين و المصدرين.
- إعطاء الموافقات للقرض مع البنوك الخارجية الأخرى.

في ظل الإصلاحات 90-91 يمكن أن يتدخل بنك الجزائر الخارجي في البورصات.[1]

المطلب الثالث: وظائف بنك الجزائر الخارجي.

قبل التعرف على وظائف بنك الجزائر الخارجي يجب إلقاء نظرة على الهيكل التنظيمي الخاص به، باعتباره صورة عاكسة له.

ويتكون الهيكل التنظيمي كما يبينه الشكل الموالي من مديرية عامة يترأسها رئيس مدير عام، تضم ست نيابة مديريات تتمثل في:

- نيابة المديرية العامة التجارية.
- نيابة المديرية العامة للعلاقات الدولية.
- نيابة المديرية العامة للعمليات والأنظمة.

[1]-معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

- نيابة المديرية العامة للتعهدات.
- نيابة المديرية العامة للمالية.
- نيابة المديرية العامة للتطوير الداخلي ودعم النشاطات.

بالإضافة إلى خلية التدقيق، المفتشية العامة وخلية مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، وتضم كل نيابة مديرية مجموعة من المديريات الفرعية والمصالح المختلفة التي تعمل على تحقيق مهمة محددة للوصول إلى أهداف هذا البنك.

هذا ولبنك الجزائر الخارجي تسع مديريات جهوية تابعة لنيابة المديرية العامة التجارية، تضم كل مديرية جهوية مجموعة من الوكالات البنكية التي تقع تحت إدارتها المباشرة، وتتوزع هذه المديريات عبر التراب الوطني كما يلي:

– المديرية الجهوية الجزائر وسط ب 14 وكالة.

– المديرية الجهوية ضواحي الجزائر العاصمة :ب 11 وكالة.

– المديرية الجهوية بعنابة ب 09 وكالات.

– المديرية الجهوية بالبليدة ب 08 وكالات.

– المديرية الجهوية بوهران ب 07 وكالات.

–المديرية الجهوية بقسنطينة ب 09 وكالات.

–المديرية الجهوية بسطيف ب 10 وكالات.

– المديرية الجهوية بالجنوب ب 09 وكالات.

– المديرية الجهوية بتلمسان ب 07 وكالات.

– المديرية الجهوية بمستغانم ب 08 وكالات.

ليبلغ عدد الوكالات البنكية لبنك الجزائر الخارجي 47 وكالة تتوزع على كامل التراب الوطني، ويعتزم البنك تدعيم شبكته البنكية ب 07 وكالات جديدة .

الشكل رقم:(07) يوضح الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري.

المديرية العامة

مديرية المفتشية

المديرية العامة

خلية مكافحة عمليات غسيل الأموال و التمويل

وظيفة المراقبة

- م.ع.م للتطوير
  - م.ع.للتطوير ودعم
  - م.التنظيم والجودة
  - م.الموارد البشرية
  - م.التكوين
  - م.الإدارة
  - م.الإعلام
  - م. المسائل
- م.ع.م للمالية
  - م.الدراسات
  - م.الإستراتيجية
  - م. تسيير الميزانية
  - م. الخزينة
  - م. المحاسبة
  - م. المراقبة
  - م. تسيير الأصول و
- م.م.م للالتزامات
  - م. القروض
  - م. متابعة و مراقبة الالتزامات و
  - م. المنازعات
- م.ع.م للعمليات و النظام
  - م.وسائل الدفع
  - م.وراء الشباك
  - م.أنظمة الإعلام الآلى
  - م. الاتصالات
- م.ع.م الدولة
  - م.العمليات مع الخارج
  - م.العلاقات الخارجية
  - م. التجارة الخارجية
- م.ع.م للتجارة
  - م.الشبكة
  - م. الجمهورية
  - الوكالات
  - الحسابات
  - سوق
  - السوق
  - م. التسويق

المصدر: وثائق مقدمة من بنك الجزائر الخارجي.

من خلال الهيكل التنظيمي يتبين أن لبنك الجزائر الخارجي سبعة وظائف كل وظيفة تقع تحت سلطة نيابة مديرية عامة، ماعدا وظيفة المراقبة التي ترتبط بالرئيس المدير العام مباشرة، فيما يلي شرح لكل وظيفة:

أولا :وظيفة المراقبة:

يتولى هذه الوظيفة كل من : خلية محاربة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، خلية التدقيق ومديرية المفتشية العامة الموضوعة تحت سلطة الرئيس المدير العام للبنك، تقوم هذه الهيئات بالمراقبة ولها صلاحية مطلقة فيما يخص مراقبة وظائف البنك، وتتحرك في إطار برنامج سنوي للمراقبة والفحص

والتفتيش المقرر من طرف الرئيس المدير العام.

وتتولى القيام بالمهام التالية:

- مراقبة مدى تطبيق الإجراءات والعمليات داخل البنك.
- تقييم المخاطر الخارجية.
- مراقبة تبرير تحريك الحسابات.
- فحص التطبيق الجيد للإجراءات الجارية على مستوى البنك.
- القيام ببحوث خاصة بطلب من الرئيس المدير العام.
- مراقبة أمن معلوماتية الشبكة والمركز.
- تسيير استقبالات الإمضاء.
- تسيير الملفات الإدارية لفتح وغلق مواقع الاستغلال.

ثانيا :الوظيفة التجارية

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة التجارية، وتضم كلا من :مديرية الشبكة، مديرية الحسابات الكبرى مديرية سوق المؤسسات، مديرية سوق الأفراد ومديرية التسويق.

وتعمل هذه الوظيفة على إعداد مشروع العمل التجاري والمعدات اللازمة لتشغيله ومراقبة الأداء التجاري وكذا تعزيز العلامة التجارية للبنك، وتشتمل المديرية التجارية على مديريات جهوية عبارة عن حلقة وصل بين المستوى الجهوي للتسويق والحركة التجارية، وكذا وكالات مرتبطة تسلسليا مع المديريات الجهوية تقوم بتسيير وتحليل ملفات القرض للأفراد والمؤسسات، المعالجة الإدارية والمحاسبية للعمليات مع الزبائن سواء كان ذلك بالدينار وكذا بالعملة الصعبة.

ثالثا :الوظيفة الدولية

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للعلاقات الدولية، تعمل هذه الأخيرة على تطوير نشاطات التجارة الخارجية والتنسيق بين أعمال مديريات الفروع والعلاقات الدولية للتجارة الخارجية والعمليات مع الخارج، وتضم كلا من:

- **مديرية العمليات مع الخارج :**التي تقوم بتسيير وسائل التمويل الدولية للبنك، حسابات العملة الصعبة، تحصيل الأموال.
- **مديرية العلاقات الدولية :**التي تقوم بتسيير فروع البنك على المستوى الوطني والدولي ودراسة مردوديتها كما تعمل على تطوير شبكة المراسلين الخارجيين والبحث عن التمويل الخارجي، كما تعمل على تعزيز العلامة التجارية للبنك في الخارج.
- **مديرية التجارة الخارجية :**المكلفة بتزويد الشبكة بمستلزمات التمويل المتحصل عليها، والمساهمة في تطوير وترقية الصادرات، وكذا تسيير الديون الخارجية للبنك.

رابعا :وظيفة العمليات والنظم

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للعمليات والنظم، هذه الأخيرة مسؤولة عن وضع وتشغيل نظام المعلومات في البنك، متابعة وصيانة وتطوير تطبيقات الإعلام الآلي فيه، وكل ما يتعلق بالجانب المعلوماتي والتكنولوجي وتضم هذه المديرية كلا من:

- **مديرية وسائل الدفع.**
- **مديرية نظم المعلومات.**
- **مديرية الاتصالات :**المكلفة بالاتصال الخارجي، تقديم صورة العلامة له، والعمل على تحسين هذه الصورة وذلك بالمساهمة في حملات ترقية خاصة على مستوى التسويق.

خامسا :وظيفة التعهدات

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للتعهدات، تتمثل وظيفتها في قيادة المؤسسة التجارية وسياسة تعهدات البنك والتنسيق بين أعمال المديريات التي تحت وصايتها المتمثلة في:

- **مديرية القرض.**
- **مديرية متابعة ومراقبة الضمانات والاسترجاع.**
- **مديرية المنازعات :**التي تقوم بمساعدة ومتابعة ومراقبة المديريات الجهوية في معالجة النزاعات الناشئة في مختلف مستويات أعمال البنك، وكذا الحفاظ على حقوق البنك في علاقاته التنازعية مع الأطراف الأخرى.

سادسا :الوظيفة المالية

تتولى الوظيفة المالية لبنك الجزائر الخارجي نيابة المديرية العامة للمالية التي يرأسها مدير عام مسؤول عن السياسة المالية للبنك و مكلف بإعداد الإستراتيجية، وتجمع هذه المديرية تحت سلطتها:

- **مديرية الدراسات الاقتصادية والإستراتيجية :**تقوم بإعداد الدراسات الإستراتيجية ومساعدة الهياكل الأخرى من أجل العمل على سيرورة إستراتيجية البنك.
- **مديرية الخزينة والسوق :**تعمل على ضمان وتمويل الوكالات حساب وضعية الخزينة للبنك وتسيير الخزينة.
- **مديرية المحاسبة :**هي المسؤولة عن الم ا رقبة البنكية العامة، وكل ما يتعلق بالعمليات المحاسبية.
- **مديرية مراقبة التسيير :**تقوم بإعداد تقرير سنوي عن نشاط البنك ومراقبة التكاليف حسب مراكز النشاط.
- **مديرية تسيير المساهمات.**

سابعا :وظيفة التطوير الداخلي ودعم النشاطات

تؤدي هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للتطوير الداخلي ودعم النشاطات، وهي مسؤولة عن توفير الدعم لكافة نشاطات البنك، تخضع تحت سلطتها المديريات التالية:

- **مديرية التنظيم والجودة :**تكمن مهامها في العمل على تطبيق إعادة التنظيم للهياكل المركزية وشبكة البنك انطلاقا من مخطط مجلس الإدارة.
- **مديرية الموارد البشرية :**المختصة في تعبئة ومتابعة المورد البشري في البنك.
- **مديرية التكوين.**
- **مديرية الإدارة العامة :**مهمتها تسيير كل وسائل عمل البنك ووضعها تحت التشغيل مع احترام تدرج السلطة.
- **مديرية الدراسات القانونية :**التي تعمل على الحفاظ على الوثائق القانونية للبنك[1].

المبحث الثاني: تقديم وكالة البنك الخارجي الجزائري البويرة (37)

لدى البنك الخارجي الجزائري عدة وكالات وفروع وكل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية، و في هذا المبحث سنتطرق إلى الوكالة المستقبلة، منم خلال تعريفها وهيكلها التنظيمي و دور مختلف مصالحها و البيئة العملية لها.

المطلب الأول: الوكالة البنكية(37) و هيكلها التنظيمي

كما رأينا سابقا لبنك الجزائر الخارجي مجموعة من الوكالات، وكل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية معينة ووكالة البويرة (37)هي واحدة من بين الوكالات العشر التابعة للمديرية الجهوية بسطيف، أنشأت في 1980/07/07 بهدف توسيع الشبكة البنكية وخدمة الزبائن المتواجدين بولاية البويرة باعتبارها الوكالة الوحيدة بهذه الولاية، و تقع في مكان استراتيجي بقلب الولاية، وتتمثل مهامها الرئيسية فيما يلي:[2]

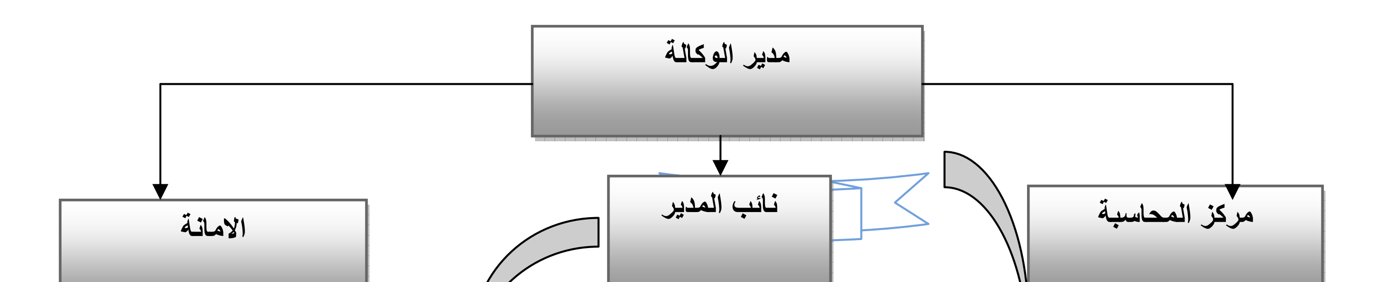
[1]-المصدر وثائق مقدمة من مصلحة التجارة الخارجية.

[2] - نفس المرجع السابق.

- تسيير العلاقة التجارية مع الزبائن بطريقة ديناميكية.
- إنشاء، تحليل وإدارة ملفات القرض الممنوحة للأفراد وكذا المؤسسات.
- المعالجة الإدارية والمحاسبية للعمليات البنكية مع الزبائن سواءا كانت بالعملة المحلية أو الأجنبية.
- إدارة حسابات التجار وكذا الأفراد .
- تسوية الشيكات.
- العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- العمليات المتعلقة بتحويل العملات.

ونشاط الوكالة مرهون إلى حد كبير بالدور الذي يلعبه المدير في التوفيق بين مختلف المصالح الموجودة في الوكالة باعتباره المسؤول الأول عن تنظيم، تنشيط ومراقبة نشاطات الوكالة، ينوب عنه نائبه(نائب المدير) الذي يتولى إعداد الميزانية المتوقعة للوكالة، التسيير الإداري لموظفي الوكالة، ويسعى إلى المحافظة على وثائق الوكالة، وكذا السهر على التسويات المختلفة في الوقت المناسب، والشكل الموالي يمثل الهيكل التنظيمي للوكالة.

الشكل رقم (08) : الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي -وكالة البويرة (37)



المصدر:وثائق مقدمة من طرف الوكالة.

الشباك

المطلب الثاني: **أهداف الوكالة** (**37**) **ودور مختلف مصالحها**.

أولا: **أهداف البنك الخارجي الجزائري بالبويرة**

تعتبر الأهداف التي يسعى البنك تحقيقها و المخاطر التي يتجنبها من العوامل المؤثرة في البناء التنظيمي الخاص به فوكالة البويرة BEA كغيرها من المنظمات تسعى إلى تحقيق عدد من الأهداف، كما انه يواجه الأخطار أو التهديدات التي تعيق تهديد هذه الأهداف.

الأهداف المالية: البنك كعون اقتصادي تجاري هدفه:

- تحقيق الربح وتحقيق معدل العائد على الاستثمار و المحافظة على نسبة معقولة من السيولة.

1- الأهداف المرتبطة بالخدمات المصرفية (أهداف إنتاجية)

- تحسين الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء و جمع الأموال و توظيفها.
- دفع فوائد المشاركين في رأس المال و تخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية.
- تعدد الخدمات و توفير وسائل الدفع.

2- **الأهداف الاقتصادية**: وهي أهداف مرتبطة بمصالح البنك ونشاطاته.

- ترقية الإنتاج الوطني و تسويق المنتوج الوطني.
- تسهيل و تمويل العمليات التجارية الخارجية وذلك لمنح قروض الاستيراد و التصدير.
- ترقية وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و الدول الأخرى.
- تقديم ضمانات لكل من المستوردين و المصدرين بالداخل و الخارج و تزويد الطرفين بالمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- منح قروض قصيرة الأجل و المتوسطة و طويلة الأجل للقطاع الصناعي العام و الخاص.

إلى جانب الأهداف المذكورة أعلاه نجد:

أ- **الأهداف الخاصة بالبقاء و الاستمرار وتجنب المخاطر**: وهي أهداف متعلقة بالنمو والاستقرار و المحافظة على موارده المالية و البشرية.

ب- **الأهداف الاجتماعية**: كتحقيق مستويات مرضية في الفوائد و الخدمات للأطراف المتعامل معها داخليا وخارجيا.

و تختلف مصالح الوكالة ويختلف تبعا لذلك دور كل واحد منها، فلكل واحدة لها غرض معين.

ثانيا: دور مختلف مصالح الوكالة (37)

و فيما يلي نستعرض مهام كل مصلحة مع التركيز على مصلحة القروض:

- **مصلحة التجارة الخارجية :**لهذه المصلحة دور هام في تطوير العلاقات مع الخارج من خلال

التكفل بعمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة وكذا تقديم الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير.

- **مصلحة الصندوق و المحفظة**

1- **مصلحة الصندوق**: تزود مصلحة الصندوق العمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي يتعامل معها، و للمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن وهذه العملية هي حركة نقدية (إيداع سحب التحويل من حساب لآخر، حساب ادخار بالدفتر، حساب لأجل)

2- **مصلحة المحفظة**: يتمثل دورها فيما يلي:

- إنجاز العمليات المتعلقة بالشيكات والأوامر بالدفع للزبائن.
- تسيير و متابعة التوظيفات
- معالجة و تنفيذ تحويلات الزبائن
- إنجاز عمليات المقاصة compensation و المقاصة عن بعد télé compensation مع البنوك الأخرى.

• **مصلحة التسيير الإداري :** تتمثل مهمتها في ضمان التسيير الإداري للوكالة، وتضم هذه المصلحة قسم إدارة الوسائل، قسم المعلوماتية و كذا قسم العلاقات مع الزبائن الذي تتمثل مهمته في تقرير الدخول في علاقة مع الزبائن وفقا لتوجيهات إدارة الوكالة، وكذا تسيير ومتابعة استعمال القروض طبقا للمواصفات المتحصل عليها.

• **مصلحة القروض :** تملك هذه المصلحة مكانة رئيسية في الوكالة، حيث تتولى خلية الدراسة والتحليل تسجيل ملف القرض ومن ثم دراسة وتحليل الأخطار الناجمة عن القروض المطلوبة، لتقوم مصلحة الالتزامات والتي يبدأ عملها بعد انتهاء مرحلة الدراسة والتحليل بضمان متابعة القرض بعد الموافقة عليه.

وتجدر الإشارة إلى أن البنك يقوم من خلال فريق عمل مؤهل بم ا رفقة زبائنه بتوجيههم وتمويلهم من خلال تشكيلة واسعة من القروض التالية :

1.قروض السكن: يقدم بنك الجزائر الخارجي قروض السكن التالية :قرض شراء مسكن جديد، قرض بناء مسكن قرض توسيع مسكن و قرض إعادة تهيئة المسكن.

2.قروض موجهة للمؤسسات المصغرة:

يمنح البنك ثلاث أنواع من القروض الموجهة لتمويل إنشاء المؤسسات المصغرة هي :قروض ANSEJ قروض ANGEMو قروضCNAC .

3.قروض موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يمنح بنك الجزائر الخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثلاث أنواع القروض:

—قرض لإنشاء المؤسسة وتمويل معدات الإنتاج.

—قرض لتغطية النقص المؤقت في رأس المال.

—قرض من خلال المساهمة في رأسمال هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4. قروض موجهة للمؤسسات الكبيرة:

لبنك الجزائر الخارجي خطة إستراتيجية لدعم المشاريع الكبرى، فهي تمول المؤسسات الكبرى التي تعمل في المجالات التالية :المحروقات، النقل البحري، مواد البناء، الكيمياء والبتروكيمياء و الكهرباء.

حيث يمنح البنك هذه المؤسسات الكبيرة نوعين من القروض:

–**قروض الاستثمار :**موجهة لتمويل معدات الإنتاج والاستثمارات.

–**قروض الاستغلال :**موجهة لتمويل نشاطات المؤسسة.

وعلى سبيل الذكر وليس الحصر قام بنك الجزائر الخارجي بتمويل المشاريع الكبرى التالية:

●**شركة كهرباء حجرة النوص : Shariket Kahraba Hadjret en Nouss S.K.H** الذي يعتبر أول مشروع في الجزائر بطاقة قدرها 1227MW لإنتاج الكهرباء.

●**مؤسسة إنتاج الأسمدة : SORFERT** الذي يعتبر أكبر مشروع لإنتاج الأمونياك.

●**شركة الجزائر للطاقة الجديدة**: **New Energy Algeria neal**التي ساهمت في ظهور وتطور بدائل طاقوية جديدة.

●**شركة : Solar Power Plant One SPP One** وهي أول محطة توليد كهربائي هجينة (طاقة شمسية–غاز).

وكما هو شائع يعتبر بنك الجزائر الخارجي المرافق التاريخي لشركة سوناطراك، حيث يقوم بتمويل هذه المؤسسة كما يتولى عمليات تسوية التجارة الخارجية الخاصة بها.

و هناك أربعة أسباب تجعل الزبائن يختارون بنك الجزائري الخارجي:

●**النصح و الإرشاد :**حيث يقترح البنك على زبائنه خدمات تتماشى مع تطلعاتهم وتتلاءم مع احتياجاتهم.

●**الخصوصية :**يضمن البنك لزبائنه بقاء البيانات الخاصة بزبائنه سرية.

●**الأمان :**يوفر البنك لزبائنه تغطية شاملة مع مؤسسات التأمين.

●**الاحترافية** : يسهر على خدمة الزبائن عمال مؤهلون، حريصون على توجيه الزبائن لتمويل مشاريعكم في إطار عملي.[1]

المطلب الثالث: **البيئة العملية لكل مصلحة.**

[1]-المصدر معلومات مقدمة من طرف مصلحة التجارة الخارجية.

توجد لدى الوكالة أربعة مصالح وتختلف كل واحدة عن الأخرى إلا أن هناك نوع من الترابط بين بعض المصالح

أولا: مصلحة العلاقات الخارجية.

1–مصلحة العلاقات الخارجية.

أ– **عمليات في حساب بالعملة الصعبة:** هو كشف حساب تسجل فيه العمليات التي تتم بين البنك و الزبون يسمح المرسوم رقم 01/87 المؤرخ في 1987/03/03 لجميع مقرات البنوك بفتح حساب بالعملة الصعبة وذلك بالعملات القابلة للصرف، أي العملات التي يمكن صرفها و سحبها بأي عملة أخرى دون تصريح مسبق من بنك جزائري و منها:

– حساب بالعملة الصعبة بالإطلاع avue.
– حساب بالعملة الصعبة بالقسط à terme.

ب– **عمليات التجارة الخارجية:** يجب في كل عملية استيراد أو تصدير للملكيات أو الخدمات يجب القيام بتوطين الذي يعرف بأنه إجراء إداري يتمثل بالنسبة للبنوك في تسجيل و منح مساعدة قانونية لجميع عمليات الاستيراد و التصدير و ذلك وفقا لملف التوطين الذي يحتوي على طلب فتح التوطين مصادق عليه، فاتورة شكلية، الالتزام بالتنفيذ، ملخص عن العملية.

و يوجد توطين بالنسبة للواردات وآخر بالنسبة للصادرات يختلفان من حيث مدة الانجاز و كيفية الترقيم.

2–مصلحة الصندوق و المحفظة

أ– مصلحة الصندوق:

– **الحسابات:** الحساب هو عقد بين موظف البنك و الزبون بغرض إدخال المال ورد جزء منه أو كله للزبون إذا طلب ذلك، وهو كشف حساب جميع العمليات التي يقوم بها صاحب الحساب أو البنك حسب التسلسل الزمني.

– **عمليات الشباك:**

1– **الإيداعات:** وهي عملية يتم فيها إيداع مبلغ من المال من طرف الحساب أو غيره، يسجلها موظف البنك في رصيد حساب الزبون، وتتم العملية في الوكالة أو بين وكالتين في نفس الشبكة.

2– **السحب:** وهي عملية سحب أموال من أجل تسديد شيك قدمه صاحب الحساب أو غيره من المستفيدين في حدود الرصيد الموجود.

– **التوظيف:** هو بالنسبة لصاحب الأموال المدخرة وسيلة لتوظيفها في البنك حتى تصبح منتجة فوائد.

1– **حساب بالأجل:** وهو حساب لا يمكن سحب الأموال منه إلا في تاريخ محدد يتجاوز ثلاثة أشهر، نسبة الفوائد محددة و تختلف حسب الأجل المتفق عليه.

2- **سند الصندوق:** وهو قفل أموال الزبون سواء كان توطين في البنك أم لا في مدة تتراوح من 03 إلى 05 سنوات و نسبة الفائدة تختلف حسب تأسيس سواء كان مجهول اسمي أو لحامله.

3- **حساب ادخار بالدفتر:** هي صيغة الادخار التي تسمح بالتصرف الحر في الأموال الموجودة أي أن أموالها ترد إلينا في كل مرة نحتاج إليها و يتم إضافة الفوائد سنويا.

ب- مصلحة المحفظة:

أ- **عملية استلام الشيكات و أوامر دفع الزبائن:** هما العمليتان الرئيسيتان التي تقوم بها مصلحة المحفظة في البنك، و تقوم بعملية استقبال الزبائن وإعطائهم الشيكات و الأوراق التجارية و القيام بمراجعتها و المحافظة عليها ومن الممكن تحصيلها، ويوجد نوعين من الاستلام:

- **استلام للتحصيل** la remis à l'encaissement التحصيل هو الطريقة التي يمكن من خلالها تقديم الرصيد الباقي (القيمة) للتحصيل، لا يمكن دفع مال لحساب إلا بعد إشعار بالوضعية المالية يكتب عليه (مدفوع) لا تشكل أي خطر على موظف البنك.
- استلام للحسم la remis à l'escompte : وهي العملية التي يمكن من خلالها أن تحول القيم لإلى موظف البنك وذلك بدفع المال فورا في حساب الزبون المحول وذلك من باقتطاع فصل (الشيك للحسم) وبدفع المال في حساب الزبون دافع الشيك.

ب- **المقاصة:** مدينة البويرة يوجد فيها بنك الجزائر إلى أغلب البنوك الابتدائية، حسب استلام الأوراق التجارية جميع القيم المدفوعة في صناديقنا أو في صناديق البنوك الأخرى جمعت في حسابات التحصيل أو شيكات الحسم cheque pris à l'escompte ثم القيم المدفوعة في صناديق يتم تحويلها إلى" الحجز " و فيما يخص القيم المحسوبة من البنوك الأخرى في نفس المكان فإننا نقدم لكل واحدة منها القيم التي تخصه كل بنك في المدينة يقوم بنفس الشيء فعليه تقديم كل شيء يخص الآخرين بما فيهم نحن هذه النظم تسمى "المقاصة" وهم يجتمعون يوميا على الساعة التاسعة صباحا في بنك الجزائر حيث توجد غرفة المقاصة التي تسمح لأصحاب البنوك بتنظيم السحوب المتبادلة دون حركة المال (الكتابة بسيطة دون تحريك الأموال)

- **المقاصة عن بعد** la tété compensation : بعد إنشاء المقاصة عن بعد أصبحت الشيكات الموحدة لا تقبل من طرف غرفة المقاصة اليدوي، فأصبحت تعالج بنظام جديد " المقاصة عن بعد " و في نفس الشيء بالنسبة لشيكات الزبائن، في هذا المستوى يقوم الزبون بإعطاء أمر للبنك باقتطاع مبلغ من المال من صاحبه ونقله الكترونيا و إدراجه في حساب المستفيد الذي ينتمي إلى بنك آخر.
- **إقفال حساب اليومية:** إقفال اليومية لجميع العمليات في نفس اليوم، نقوم بإعداد تقرير يلخص جميع عمليات الصندوق ونقوم بمقارنتها مع المستند الحسابي لذلك اليوم، المجموع الذي يظهر يجب أن يساوي المجموع في المستند الحسابي بالظبط.

ج- **مصلحة العلاقات مع الزبائن**: سبق و أن قلنا بأن هذه المصلحة تقوم بجمع ملفات القروض و دراستها و من بين أنواع القروض نذكر:

- **القروض للخواص**: فيما يخص القروض الاستهلاكية ألغيت بعد صدور قانون المالية التكميلي 2009 و لم يتبقى إلا القرض العقاري الذي يكون على المدى الطويل يهدف إلى تمويل السكن، التوسيع، التجديد، البناء الشراء.
- **قروض الاستثمار**: تعتبر قروض متوسطة وطويلة المدى، هذه الأخيرة تمول الأصول المتداولة للميزانية، دفع قروض الاستثمار يتم بالنتائج المستخلصة من قبل المؤسسة.
- **قروض المدى المتوسط**: تتراوح بين 02إلى 07 سنوات وأكثر من ذلك تعتبر قروض المدى الطويل وفي معظم الحالات لا تتعدى 20 سنة.
- **قروض من الصندوق**: قروض متوسطة المدى موجهة لتمويل الأصول المتحركة للميزانية وبضبط القيم المستغلة أو المنتجة، دفع قروض الاستغلال مدتها عام عموما، تضمنها مداخيل المستغلة ونميز نوعين هامين من قروض الاستغلال.

- **القروض من الصندوق**: تقنيات بسيطة تسمح للمؤسسة أن تجعل رصيدها في وضعية سحب بسقف محدد مسبقا رغم كبر خطورتها بالنسبة للبنك، القروض من الصندوق عادة ما تستعمل.
- **القروض بالإمضاء**: البنك يضمن التزامات زبائنه اتجاه طرف ثالث بإعارة إمضائه للزبون، في البداية لا تدفع أموال لكنه سيضطر لذلك إن لم يحترم زبونه التزاماته.

د- **مصلحة القروض**: تكون الدراسة النهائية فيما يتعلق بالقرض، ففي الهيكل التنظيمي للوكالة تبين أن المصلحة تتكون من الأمانة، مصلحة الالتزامات و خلية الدراسة و التحليل كل واحدة على حدا.

- **خلية الدراسة و التحليل**: قسم الدراسة و التحليل هو أول من يسجل ملف القرض، و يتمثل عمله أساسا في دراسة و تحليل الأخطار الناجمة عن القروض المطلوبة.
- **مصلحة الالتزامات**: تبدأ عملها عند انتهاء مرحلة الدراسة و التحليل و يضمن متابعة القرض بعد الموافقة عليه.
- **ملاحظة**: ليس لديها الوكالة إلا أمين التزامات واحد الذي يهتم بنفسه بجميع عمليات القروض و الالتزامات.

المبحث الثالث: دراسة حالة لتسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستدي.

لقد شهدت الجزائر في السنوات الأخيرة أوضاعا اقتصادية وأمنية متهورة، مما أثر سلبا على علاقاتها الخارجية، وهذا ما أدى بالموردين الأجنبيين يفرضون أن تكون طريقة الدفع بالاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد، وهذا الأخير ما أجبر بالحكومة الجزائرية على تقديم أكبر الضمانات لإجراء عمليات الاستيراد و التصدير.

فبعد تطرقنا إلى كل أشكال الاعتماد المستندي و أنواعه المختلفة، سنعمل في الجانب التطبيقي على تقديم دراسة حالة أجريت بالبنك الخارجي الجزائري بوكالة البويرة وذلك من أجل معرفة سير عملية الاعتماد المستندي، ونظرا لتزايد حجم وإرادة الجزائر عن صادراتها خارج المحروقات سنركز مجهودنا و دراستنا وطاقتنا على الجانب الاستيرادي بحيث جاء موضوع الحالة الذي قمنا بدراسته في هذا البنك حول عملية استراد بين شركة جزائرية خاصة وهي مؤسسة تنفيذ وصيانة المصاعد R.MASC و التي يقع مقرها في حي 1100 عمارة k مدخل 03 رقم06 RCD البويرة مع المورد الأجنبي SICOR S.P.A والتي يقع مقرها بايطاليا تحت عنوان:

- VIALE CAPROk.32
- 38068 ROVERETO(TN) ITALY

وانطلاقا من هنا تبدأ عملية التفاوض بين المتعاملين لوضع موضع التنفيذ لعقد تجاري الذي يحدد الشروط العامة والخاصة التي بدورها تحدد التزامات وحقوق كل طرف.

ومن الخطوة المتبعة في سير عملية الاعتماد المستندي ما يلي: تقدم عميل مؤسسة تنفيذ و صيانة المصاعد إلى البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة وبالضبط إلى مصلحة العمليات مع الخارج لطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح المورد الأجنبي SICOR S.P.A ، وهو مصحوب بالفاتورة الشكلية(facture proformat) مع وجود حساب خاص به في البنك.

وقبل التعرض إلى مختلف الإجراءات التي يسير عليها الاعتماد المستندي، يجب على المستورد الجزائري القيام بطلب إلى البنك بفتح ملف الاعتماد.

لكن قبل كل شيء لابد أن تمر هذه العملية بالتوطين أولا.

المطلب الأول: التوطين البنكي la domiciliation bancaire

هو أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخاصة بالاستيراد وهي إجبارية للحصول على شهادة التوطين (أنظر الملحق رقم (01)) ويقصد به تحديد اسم البنك الذي سوف يتولى السير الحسن لعملية الاستيراد رقم

حساب الزبون وقيمة البضاعة وتهدف عملية التوطين حسب التنظيم 91-12 المؤرخ في 1991/08/14 إلى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري وأصحاب الامتيازات والتجار الموكلين من طرف مجلس النقد و القرض.

أولا: مبدأ التوطين: يتضمن توطين عملية الاستيراد حالتين هما:

1- بالنسبة للمستورد: يتم فتح التوطين البنكي للمستورد اذا كان مبلغ الصفقة اكبر من 100000 دج.

- بالنسبة للبنك الموطن: القيام بفتح ملف التوطين و تجميع الوثائق مسبقا: سند الاستيراد، وثائق جمركية تجارية مالية، تضمن بأمن السلع و الخدمات قد دخلت فعلا إلى الجزائر وأن تسديدها منتظم حسب تنظيمات الصرف المعمول بها.

ثانيا: شروط عملية التوطين: يجب على البنوك المعتمدة التأكد بأن الشروط الشرعية و النظامية المرتبطة باستيراد المواد والخدمات متوفرة، قبل فتح ملف التوطين حسب تنظيم التجارة الخارجية، هذا الفتح يتطلب من المستورد المكلف بالتوظيف ما يلي:

- رخصة الاستيراد.
- الفاتورة الشكلية (أنظر الملحق رقم (02)) و المتمثلة في العقد التجاري وهي فاتورة أولية يرسلها المورد الأجنبي إلى زبونه و تحتوي على معلومات من أهمها:
  - كمية ونوعية البضاعة محل العقد.
  - المبلغ الإجمالي و السعر الوحدوي بالعملة المتفق عليها.
  - اسم المصدر و المستورد وعنوانهما.
  - طريقة التسديد.
  - طريقة النقل و الاستلام.
  - تاريخ الاستحقاق.
- طلب التوطين وهو عبارة عن طلب الاقتطاع البنكي موقع من طرف الزبون ويحتوي على المعلومات التالية:
  - نوعية البضاعة
  - قيمة البضاعة
  - رقم الفاتورة
  - اسم المورد
  - بنك التوطين
  - الرسوم الجمركية

- ختم هذا الطلب مع إمضاء المستورد

ويلخص كل ما سبق في وثيقة المراقبة (FID) و الخاصة بعملية الاستيراد العادية، والتي لا تتجاوز مدة صلاحيتها مدة 03 أشهر و الهدف من هذه الوثيقة هو إعفاء البنك من كل مسؤولية في حالة إعطاء المستورد معلومات غير صحيحة أو خاطئة.

و المعلومات التي تحتويها وثيقة المراقبة هي:

- رقم الشباك الموطن واسمه
- اسم المستورد وعنوانه
- اسم المستورد من حيث طبيعة نشاطه
- تاريخ العقد
- البلد الأصلي للبضاعة
- المبلغ بالعملة الصعبة و الدينار
- طبيعة السلعة وتاريخ التسليم

وتتم هذه العملية في قسم التوظيف، وفي حالتنا تم قبول الطلب، بحيث تم ختمه وإمضاء الفاتورة الشكلية من طرف هذا القسم و يقوم بتحويله إلى قسم الاعتمادات المستندية لإتمام الإجراءات المتبقية والتي سوف نتعرض لها في المطالب اللاحقة.[1]

المطلب الثاني: فتح الاعتماد ouverture de crédit

تعود مبادرة فتح الاعتماد إلى المستورد، ويقوم بذلك حسب ما اتفق عليه مع المصدر، حيث يطلب من بنكه فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر، ويتقدم إلى قسم الاعتمادات المستندية بالوثائق التالية:

- طلب التوطين.
- الفاتورة الشكلية التي تم توطينها من طرف قسم التوطين و التي تدل على قبول البنك.
- طلب فتح الاعتماد و يحتوي على المعلومات التالية:
  - نوعية الاعتماد من حيث الالتزام، من العلم بأن البنك الخارجي الجزائري يتعامل في أغلب الأحيان بالاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد.
  - نوعية الوثائق المطلوبة وفي هذه الحالة هي:

[1]- نظام رقم 91-12 مؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت 1991 يتعلق بتوطين الواردات.

- الفاتورة التجارية النهائية (أنظر الملحق رقم (03))
- سند الشحن الكامل.
- قائمة الطرود.
- شهادة المنشأ.

بعد تقديم الطلب (فتح الاعتماد) يتم خصم المبلغ كاملا من حساب العميل الذي يعتبر دائنا إلى حساب البنك الذي يصبح مدينا و نستعمل الوصل رقم16430 (انظر الملحق رقم 04) و تحسب المؤونة من المبلغ الإجمالي المبين في الفاتورة الشكلية وتقدر ب10% من هذا المبلغ، ونستعمل الرزنامة رقم 16421(انظر الملحق رقم 05) حيث يكون حساب العميل مدينا و حساب البنك دائنا، ونستعمل المؤونة الفرق في العملة ويحسب البنك عمولة مقابل أتعابه مع حساب قيمة TVA المقدرة ب17 % من قيمة العمولة وتوضع في الوصل رقم 16421.

ويتم التحويل من العملة الصعبة إلى العملة الوطنية وفق جدول التحويل لسعر الصرف من بنك الجزائر أسبوعيا وتحول هذه القيمة (مؤونة التغطية و المبلغ الإجمالي) إلى حساب بنكي خاص يمثل هذه العمليات.

بعد عملية تكوين ملف الاعتماد المستندي للاستيراد وذلك بتجميع كل المستندات السابقة الذكر ينتقل موظف لبنك المكلف بالاعتمادات المستندية إلى إجراء أولي وهو حساب العمولات التي يجب أن تأخذ على قيمة الفتح وذلك من حساب الزبون، ويقوم البنك بإشعار المستورد بحسب المبلغ بالدينار، وفي نفس الوقت يتو إرسال الوثائق التالية إلى المديرية العامة بالجزائر و هي كالتالي:

- طلب فتح الاعتماد المستندي
- الفاتورة الشكلية الموطنة
- الوثيقة الإحصائية بحيث يتم إرسال نسخة منها إلى مديرية التجارة الخارجية بالجزائر العاصمة لمراقبة خروج العملة الصعبة و نسخة من البرقية البريدية و تتضمن جميع البيانات الأساسية المتفق عليها بين المصدر و المستورد ويسبق كل هذه الوثائق بناء على البرقية الأصلية تقوم المديرية العامة بإبلاغ بنك المصدر في نموذج ouverture MT 700Credoc ، هذا النوع يحمل إرشادات مرقمة متفق عليها ترسل عن طريق نظام سويفت SWIFT

(أنظر الملحق رقم (06))، حيث أن هذا النموذج يحتوي على قواعد وزارية لايمكن تغييرها إضافة إلى قواعد تبنى على أساس المصدر، المستورد، نوع و كمية السلعة وتاريخ التسديد...الخ.

و يحتوي نموذج MT 700 على المعلومات التالية نذكر البعض منها:

- الرقم 40A : شكل الاعتماد المستندي (نهائي)

- الرقم 31D: تاريخ الصلاحية (2014-05-04)
- الرقم 51A : بنك التعليمات (BEA وكالة البويرة- 37)
- الرقم:44E مكان الصعود (إيطاليا)
- الرقم45F: مكان التوجه (الجزائر)
- الرقم 45A: وصف السلعة (قطع غيار المصاعد)
- الرقم 20 : رقم الاعتماد المستندي (037/ICD/0039/14/009)
- الرقم 43T: إعادة الشحن (ممنوع)

فعند وصول MT 700 بنك الإصدار بفرنسا يقدم هذا الأخير بإشعار العميل (المصدر) بأن الاعتماد قد تم فتحه بالجزائر، وعند مطابقته للشروط المتفق عليها يقوم بنك المصدر بالإشعار بنك المستورد عن طريق نموذج 730MT وبهذا تنتهي العملية وهي عملية فتح الاعتماد.[1]

المطلب الثالث: التنفيذ و التسوية النهائية

بعد أن يتم الاتفاق على شروط الاعتماد يقوم المصدر بتحضير البضاعة و يرسلها نيابة عنه وكيل العبور، الذي تتلخص مهمته في تخليص الإجراءات الجمركية وتسليم البضاعة للناقل (ربان السفينة) (أنظر الملحق رقم(07)بحيث تبين الطريقة التي تم بها نقل البضاعة و هي طريقة FOB و التي تدل على نقل المشتري للبضاعة من ميناء الشحن ومن أهم الوثائق التي يتحصل عليها الناقل عند استلام البضاعة ما يلي:

- سند الشحن.
- الفاتورة النهائية.
- وثيقة التأمين.
- شهادة المنشأ.
- قائمة الطرود.

ويحتفظ وكيل العبور بنسخ من هذه الوثائق ويعطي نسخ أخرى من هذه الوثائق للمصدر الذي يسلمه بدوره للبنك

BNL.APZC COMMERCIO INTRZIONALE

VIA DERUTA. 19 PAL.A20132 MILIANO

ويقوم هذا الأخير بمراقبة صحة الوثائق وعند تطابقها لشروط الاعتماد يتم استعداد المستورد لإمضاء قبول تحويل البضاعة إلى المصدر في وثيقة التحصيل التلخيص و القبول (AV04) وذلك في أربع نسخ، ترسل النسخة الأولى إلى

[1]- نظام رقم 90-02 مؤرخ في 18 صفر عام 1411 الموافق 8 سبتمبر 1990 يحدد شروط وسير حسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين.

المصدر مباشرة من بنك المستورد و نسخة للمديرية العامة ونسخة تسلم عندما يتحصل البنك الخارجي الجزائري وكالة البويرة على المستندات السابقة الذكر الذي يسلمها للمستورد بعد تظهيرها،

يتوجه المستورد بهذه الوثائق وبالتحديد شهادة التوطين والفاتورة النهائية إلى وكيل العبور الذي يقوم بدوره باستلام البضاعة عند وصولها و يثبت الاستلام الفعلي للبضاعة بعد القيام بإجراءات التحصيل جمركي على مستوى إدارة الجمارك (التصريح المفصل) D10 ويسلمه للبنك الخارجي الجزائري ، فيما بعد يتلقى البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة البويرة إشعار بالدفع يثبت قبض المورد لمبلغ الصفقة المتفق عليها في العقد.

وفي الأخير تتم التسوية النهائية عن طريق الاعتماد المستندي الخاص بالاستيراد و كملاحظة أخيرة على مستوى الاعتماد المستندي للتصدير بطريقة عكسية للاعتماد المستندي للاستيراد.[1]

خلاصة الفصل

من خلال دراسة الحالة التي قمنا بها في البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة و بالتحديد بمديرية العمليات مع الخارج يتبين لنا كيفية سير الاعتماد المستندي في تسوية عمليات استيراد البضائع، نستنتج أن الاعتماد المستندي يمر بعدة مراحل هامة، أين يتوسط فيها البنك الخارجي الجزائري وكالة عميروش والبنك المركزي الجزائري وذلك بضمان السير الجيد للاعتماد المستندي وكما لاحظنا مدى أهمية هذا الأخير لدى المتعاملين مع البنك وإقبالهم على استعمال تقنية الاعتماد

[1]- نظام رقم 91-03 مؤرخ في 5 شعبان عام 1411 الموافق 20 فبراير سنة 1991 يتعلق بشرط قيام بعمليات استيراد سلع للجزائر وتمويلها.

المستندي لتسوية صفقاتهم التجارية خاصة في مجال الاستيراد إلى جانب حرص البنك على تفادي الأخطاء التقنية والفحص الجيد للمستندات التي ترافق الاعتماد، وهذا لكسب ثقة عملاء البنك و الحفاظ على زبائنها.

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث صارت من أهم مؤشرات قياس النمو الاقتصادي لذلك جلبت اهتمام المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تعميم المنفعة على كل الدول التي تتعامل بها.

لقد كان لرواد المدرسة الكلاسيكية (آدم سميث ودافيد ريكاردو) الفضل في إعطاء أول تفسير لقيام التجارة الخارجية بين الدول، غير أن المدرسة الحديثة التي أتت فيما بعد، طورت هذه الأفكار فتمكنت من إعطاء مفهوم أكثر واقعية وديناميكية لأسباب قيام المبادلات الدولية.

لقد ساعدت هذه النظريات على توسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى والتطورات التي تشهدها المعاملات الدولية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات.

هذه الوسائل والتقنيات تسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين، كما تساعد على حل المشاكل بتجاوز الصعوبات والعقبات من خلال تحديد حقوق وواجبات كل طرف.

لقد لعبت البنوك التجارية دورا هاما في تطوير المبادلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

هذه البنوك تختلف باختلاف أنواعها ومهامها وحتى مجالات عملها، لكنها تتكامل فيما بينها وتتشارك مع بعضها في تشكيل الجهاز المصرفي، الذي يحتل فيه البنك المركزي المرتبة الأولى، بحيث يقوم بمراقبة عمل باقي البنوك الأخرى، تليه في المرتبة الثانية البنوك التجارية التي أنيط لها دور تمويل الاقتصاد.

ويعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات البنكية التي تستعمل لتمويل التجارة الخارجية، لما يوفره من حماية لكل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل عدة بنوك من أجل ضمان السير الحسن للعملية.

الإجابة عن الفرضيات:

انطلاقا من جملة الفرضيات الموضوعة سابقا في المقدمة العامة توصلنا إلى نتائج تثبت وتدعم صحة هذه الفرضيات بحيث:

الفرضية الأولى: التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.

قد توصلنا لإثبات ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها، ثم التطرق لمختلف النظريات التي وضعتها كل من المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية والمدرسة الحديثة، إضافة إلى التعرف على طرق ووسائل الدفع المستعملة لتمويلها.

الفرضية الثانية: تعتبر البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد.

تتأكد صحة هذه الفرضية عند الإشارة إلى الدور الذي تلعبه البنوك في الصفقات التجارية وتسهيل المعاملات المالية.

الفرضية الثالثة: الاعتماد المستندي تقنية دولية بحتة تحكمها القواعد والأعراف الدولية الموحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.

إن صحة هذه الفرضية تظهر من خلال التطرق لمفهوم الاعتماد المستندي باعتباره أداة تمويل ودفع.

نتائج الدراسة:

يمكن إجمال النتائج التي أفضت إليها الدراسة فيما يلي:

-التجارة الخارجية لأي دولة هي صورة من صور علاقاتها مع العالم، وتعتبر أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي ومما لاشك فيه هو أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدول كونها تحتل مكانا مؤثرا وحيويا في دائرة النشاط الاقتصادي.

-إن تقنيات الدفع الدولية تمنح جميعها تغطية لمخاطر الائتمان.

-يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو وجود مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعمليتي التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.

-رغم التطور الذي عرفته التجارة الخارجية إلا أن التشريع الجزائري عرف بعض الإجراءات فيما يخص وسائل الدفع بفرض الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع.

-إن تتبع مراحل سير عملية الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إلماما دقيقا.

-بالرغم أن هذه التقنية تتميز بالثقة والأمان إلا أنها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة ومخاطر النقل والشحن، وتعرض البضاعة للتلف وعدم وصولها في الوقت المناسب وغيرها من المخاطر التي تنقص من أهمية العملية بالرغم من الاحتياطات المتخذة.

التوصيات:

- ضرورة وضع استراتيجية وطنية بغية تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشتى الوسائل في مجال التصدير.
- باعتبار الجزائر بلد مستورد من الدرجة الأولى، يجب الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الايجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية.
- دراسة كل من المصدر والمستورد للأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية القروض البنكية.
- يعتبر الاعتماد المستندي الطريقة التي توفر أكبر حماية لكل من المصدر والمستورد الذي يسعى للحصول على بضاعة مطابقة لتلك التي طلبها، وللمصدر الذي يسعى لقبض ثمن البضاعة المصدرة في التاريخ المتفق عليه، غير أن هذه التقنية ورغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير، لذلك يجب على البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين وتوجيههم لاستعمال الاعتماد المستندي من أجل حماية حقوقهم والاستفادة من المزايا التي يوفرها.
- يجب على البنوك الجزائرية استخدام يد عاملة مؤهلة تتمتع بالخبرة أو إعادة تأهيل تلك الموجودة، خاصة فيما يتعلق بجانب مراجعة المستندات والتحقق منها لأن أي خطأ يكلف البنك أموالا لا يمكن استرجاعها.

آفاق الدراسة:

إن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها مجال واسع يمكن معالجته من عدة جوانب، بحيث يستقطب اهتمام عدة أطراف من مصدرين ومستوردين، بنوك وشركات التأمين، إضافة إلى التطورات إضافة إلى التطورات الحاصلة في القوانين الدولية والقوانين الوطنية على حد السواء.

لذلك مازال هذا الموضوع يتطلب القيام بعدة دراسات نقترح بعضا منها ونترك عملية البحث لمن يريد الخوض في هذا المجال:

- تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.
- مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.
- تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.

قائمة المراجع

1-بالغة العربية:

أ- الكتب:

1-أحمد غنيم، **الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي**، الطبعة السابعة، بدون دار نشر، القاهرة، 2003.

2-أنطوان الناشف، خليل الهندي، **العمليات المصرفية والسوق المحلية**، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان،1998.

3-الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.

4-بوعتروس عبد الحق، **الوجيز في البنوك التجارية**، بدون دار نشر، جامعة منتوري، قسنطينة،2000.

5-جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

6-حمدي عبد العظيم، **اقتصاديات التجارة الدولية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

7-خالد أحمد أمين عبد الله، **العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة**، دار وائل للنشر، عمان، 1998.

8-رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، **التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.

9-زياد رمضان، محفوظ جودة، **الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك**، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.

10-زينب حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الدر الجامعية، الإسكندرية، 1998.

11-زينب حسين عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، القاهرة، 1998.

12-سيد الهواري، **إدارة البنوك**، مكتبة عين الشمس، القاهرة، 1987.

13-شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

14-طارق الحاج، **مبادئ التمويل**، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

15-طارق جمعة سيف، **تأمينات التجارة الخارجية**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.

16-طلعت أسعد عبد الحميد، **الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة**، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998.

17-طالب حسن موسى، **الأوراق التجارية والعمليات المصرفية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 2011.

18-عادل أحمد حشيش، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2002.

19-عباس محمد أحمد الباز، **أحكام المال الحرام**، دار النفائس، الأردن، 1998.

20-عبد الرحمان يسرى أحمد، **الاقتصاديات الدولية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.

21-فلاح حسن الحسيني، **إدارة البنوك**، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن،2000.

22-مجدي محمود شهاب، **الاقتصاد الدولي**، دار المعرفة الجامعية، القاهرة، 1996.

23-مازن عبد العزيز فاعور، **الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.

24-محمد أحمد السريتي، **التجارة الخارجية**، كلية التجارة، الإسكندرية، 2009.

25-محمد الصيرفي، **إدارة المصارف**، دار الوفاء للنشر، الإسكندرية، 2007.

26-محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

27-محمود يونس محمد، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية، بيروت،1985.

28-مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة،2001.

29-موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، **التجارة الخارجية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان،2001.

30-نداء محمد الصوص، **التجارة الخارجية**، مكتب المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

31-يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الخارجية**، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر،2010.

32-يحيى سعيد، الطبيعة **القانونية للتحويل المصرفي (ارتباط بمفهوم القيدية)**، الطبعة الثالثة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

ب- الرسائل والمذكرات:

1-بوسليماني صليحة، **تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية**،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلم الاقتصادية، فرع النقود ومالية، جامعة الجزائر، دفعة 2013.

2-بوكوعة نورة، **تمويل التجارة الخارجية في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص النقود ومالية، جامعة الجزائر، 2012.

3-رباح محمد،**وسائل الدفع الدولية في المجال البنكي**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، دفعة2005.

4-مقري واجري سارة، **آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة2011.

5-خريب عباس، **تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركة البضائع**،المدرسة الوطنية للإدارة، تخصص اقتصاد ومالية، فرع إدارة الجمارك، الدفعة الأربعون2006.

ج- الجرائد الرسمية:

1-نظام بنك الجزائر رقم: 05-06، المؤرخ في 26 أوت 2005،المتعلق بمقاصة الصكوك وأدوات الدفع، جريدة رسمية، عدد26،2005.

2-بالغة الفرنسية:

1-Gury omar andré , commerce international, édition dalloz ,1992 ,p165

2-Jacqes mondino, Yves Tomas , Le Droit Du Crédit , Edition Agende, Dunod , Paris,1992.

[3] -Philippeguarsuault , stephane priami , Les opérations bancaires à l'international ,Banque-éditeur, Paris,1999 .